



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

Quaderno Webinar ICE-Agenzia
Report di sintesi dei tredici webinar

WEBINAR

#RiparticonICE

MERCATI
in DIRETTA



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



UCIMU-SISTEMI PER PRODURRE

Direzione Marketing

Maggio 2020

Indice

1. Introduzione	3
2. Misure a sostegno delle aziende italiane (interventi MAECI, ICE)	3
3. Report Webinar (a cura della Direzione Marketing UCIMU)	4
3.1 Svizzera, 16 aprile: Direttore ICE Berna, dott. Andrea Ambra	4
3.2 Cina, 20 aprile: Direttore ICE Pechino, dott. Gianpaolo Bruno	5
3.3 Regno Unito, 21 aprile: Direttore ICE Londra, dott. Ferdinando Pastore	5
3.4 Canada, 22 aprile: Direttore ICE Toronto, dott. Matteo Picariello	6
3.5 Russia, 24 aprile: Direttore ICE Mosca, dott. Francesco Pensabene	6
3.6 India, 28 aprile: Direttore ICE New Delhi, dott. Alessandro Liberatori	7
3.7 Spagna, 30 aprile: Direttore ICE Madrid, dott.ssa Cecilia Oliva.....	7
3.8 Germania, 4 maggio: Direttore ICE Berlino, dott. Francesco Alfonsi	8
3.9 Emirati Arabi Uniti, 6 maggio: Direttore ICE Dubai, dott. Amedeo Scarpa.....	8
3.10 Brasile, 8 maggio: Direttore ICE San Paolo, dott. Ferdinando Fiore	9
3.11 Giappone, 11 maggio: Direttore ICE Tokyo, dott.ssa Erica Di Giovancarlo.....	9
3.12 USA, 13 maggio: Direttore ICE New York, dott. Antonino Laspina.....	10
3.13 Francia, 15 maggio: Direttore ICE Parigi, dott. Giovanni Sacchi	10

1. Introduzione

Nella fase acuta di pandemia in Italia e nel mondo, tuttora non ancora superata in alcuni Paesi, ICE Agenzia ha deciso di affiancare ulteriormente le imprese italiane organizzando, in collaborazione con il Ministero degli Esteri e della Cooperazione Internazionale, webinar specifici su Paesi ritenuti principali per l'export italiano.

Obiettivo del ciclo di webinar è stato anzitutto quello di presentare ai partecipanti la situazione specifica dei Paesi oggetto delle sessioni ai tempi dell'emergenza coronavirus, con particolare riguardo ai provvedimenti adottati, ai settori maggiormente colpiti, alle prossime iniziative promozionali, ai progetti speciali ICE e ai suggerimenti sulle possibili strategie di marketing. Inoltre, si è voluto illustrare quanto più possibile le caratteristiche del mercato e gli interventi del Sistema Italia in condizioni di "normalità", oltre che eventuali opportunità scaturite dalla situazione contingente e dai piani di intervento economico dei singoli Paesi. Ciascun webinar è stato realizzato con la collaborazione delle locali Ambasciate d'Italia.

A questo primo ciclo di webinar organizzati da ICE Agenzia ne seguirà un ulteriore con nuovi Paesi focus come Corea del Sud, Vietnam, Olanda e Messico, oltre ad altri da definire a seconda delle esigenze delle imprese.

2. Misure a sostegno delle aziende italiane (interventi MAECI, ICE)

Prima di addentrarci nelle specificità di ogni singolo Paese oggetto del primo ciclo di webinar ICE, in questo primo paragrafo si riporta, per chiarezza di esposizione evitando ripetizioni, una breve sintesi degli interventi del Sottosegretario di Stato al Ministero degli Affari Esteri, on. Manlio Di Stefano, del Presidente ICE Agenzia, dottor Carlo Ferro, del Direttore Generale per la Promozione del Sistema Paese, dottor Lorenzo Angeloni, del dottor Damiano Francovich (Capo Ufficio XII, Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese – MAECI) che nella prima parte di ogni webinar hanno ben illustrato l'importante pacchetto di misure del governo a favore delle aziende italiane che punta al rafforzamento della penetrazione del Made in Italy nei mercati internazionali attraverso il sistema italiano.

MAECI – Sottosegretario On. Manlio Di Stefano

Al fine di ampliare la percentuale di aziende italiane esportatrici (l'export rappresenta circa il 30% del PIL), dal 14 al 21 aprile il MAECI ha organizzato un ciclo di dodici incontri virtuali settoriali per la promozione del "Made in Italy" con associazioni di categoria e rappresentanze imprenditoriali per raccogliere proposte concrete per la ripartenza dell'attività economica anche e soprattutto attraverso l'export. Particolare enfasi è stata data all'e-commerce, alla piattaforma tecnologica nazionale, alla grande distribuzione organizzata, e ad una importante campagna di comunicazione.

Sono stati approvati nel Decreto Cura Italia e nel Decreto Liquidità un totale di 400 milioni euro di cui 70 a fondo perduto (con Simest). Nel decreto "Cura Italia" è stato previsto anche un "Fondo straordinario per la promozione integrata" di 150 milioni di euro per tutto l'anno 2020 da allocare entro il 31 dicembre, suddivisi tra un piano straordinario di comunicazione a sostegno delle esportazioni (50 milioni) ed iniziative di promozione del Sistema Paese. A ciò si aggiunge il Piano straordinario per il Made in Italy che dispone di circa 140 milioni euro di fondi già stanziati a cui si aggiungono 170 milioni di arretrato, per oltre 300 milioni di euro. Inoltre, per andare incontro a quelle imprese che in questi mesi avevano prenotato la propria presenza in fiere all'estero, sono state evase 1.400 richieste di ristoro per un valore di ca. € 20 mln. A questo punto si arriva ad uno stanziamento totale di risorse pari a circa 850 milioni di euro per l'export e il Sistema Paese e, se si include anche l'ultimo decreto, il pacchetto in dotazione alla Farnesina è di circa 1 miliardo e mezzo di euro.

ICE AGENZIA (Presidente Carlo Ferro, Direttore Generale Roberto Luongo)

Al fine di supportare le aziende italiane nelle proprie attività di export, gran parte dei [servizi](#) della rete di ICE Agenzia saranno gratuiti per le aziende fino a 100 addetti. ICE, inoltre, offre gratuitamente un modulo espositivo allestito in tutte le manifestazioni organizzate dall'Agenzia (fiere, mostre autonome, ecc.) fino a marzo 2021.

L'importanza del digitale si riflette anche nelle iniziative ICE delle fiere virtuali, Smart 365, aperte tutto l'anno con scambio di cataloghi in chat interattive; si tratta di uno strumento che ICE mette a disposizione del sistema

fieristico. In merito a quest'ultimo aspetto, il Presidente Ferro ha citato nel corso di un webinar il recente contatto con il Presidente UCIMU per la fiera 32.BI-MU per la messa a disposizione, a fianco della fiera fisica, della piattaforma da parte di ICE mentre l'organizzazione fieristica organizza il loading del contenuto specifico della piattaforma.

Altre attività citate nel corso dei webinar sono: l'iniziativa dell'incoming, quando sarà possibile, di buyer esteri alle fiere in Italiane, l'incremento di incentivi per le aziende a fiere estere e per portare le fiere italiane all'estero (Vinitaly roadshow); sull'incentivo per le visite sul campo reciproche.

Promozione del Sistema Paese – MAECI (Lorenzo Angeloni, Damiano Francovich)

È necessario agire tempestivamente e, come detto, vi sono risorse copiose per realizzare attività che favoriscano la ripresa grazie anche alla fitta interazione con le associazioni per individuare attività e mercati. La Farnesina presiede il Comitato Agevolazioni di Simest che ha deliberato misure a favore delle PMI e i cui finanziamenti sono erogati a valere sul Fondo 394 per attività sui mercati esteri. Tale strumento è stato potenziato con il Decreto Cura Italia di marzo e ha ricevuto contributi a fondo perduto per l'internazionalizzazione delle PMI e riceverà fondo di garanzia con successivo decreto. Vi è poi anche lo strumento della promozione integrata che è stato rifinanziato (9.000 le iniziative che la rete diplomatica ha realizzato nel 2019). Infine si aggiunge il ruolo di SACE.

3. Report Webinar (a cura della Direzione Marketing UCIMU)

Il primo ciclo di webinar dell'iniziativa "Mercati in Diretta" ha riguardato tredici Paesi: Svizzera, Cina, Regno Unito, Canada, Russia, India, Spagna, Germania, Emirati Arabi Uniti, Brasile, Giappone, USA e Francia.

I webinar, della durata di un'ora e mezza circa ciascuno, si sono svolti quasi tutti con la medesima formula: moderazione e intervento del Direttore dell'ufficio ICE di competenza del Paese oggetto della riunione online, intervento del Sottosegretario di Stato al Ministero degli Affari Esteri, on. Manlio Di Stefano, del Presidente ICE Agenzia, dottor Carlo Ferro, del Direttore Generale per la Promozione del Sistema Paese, dottor Lorenzo Angeloni, del dottor Damiano Francovich (Capo Ufficio XII, Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese – MAECI), dell'Ambasciatore locale e del Direttore Generale di ICE Agenzia, dottor Roberto Luongo oltre a testimonianze aziendali e, in qualche caso, a interventi di SACE.

La Direzione Marketing UCIMU ha partecipato a tutti gli incontri e ha redatto singoli report al termine di ogni webinar con i principali contenuti affrontati, da subito resi disponibili alle aziende del settore nella sezione ["Insieme ci riprenderemo": notizie dall'estero](#) del sito UCIMU, dove vengono riportate le informazioni via via aggiornate sullo stato dell'emergenza sanitaria, sulle misure di sostegno adottate in favore delle imprese e note sui settori industriali utilizzatori di oltre 30 Paesi del mondo di interesse del settore macchine utensili ai costruttori italiani di macchine utensili nel sito UCIMU.

Una sintesi dei singoli report della Direzione Marketing UCIMU è riassunta nelle seguenti pagine del "Quadernino Webinar ICE-Agenzia".

3.1 Svizzera, 16 aprile: Direttore ICE Berna, dott Andrea Ambra

La comunità italiana in Svizzera è la terza più grande dopo quella presente in Argentina e Germania. Considerando che è composta da 650 mila italiani e le relative contenute dimensioni geografiche del Paese che conta all'incirca 8 milioni di abitanti, è certamente un dato importante che aiuta meglio a comprendere anche la forza dei legami tra il nostro Paese e la Svizzera, oltre che alla forte propensione degli svizzeri verso tutto ciò che è Made in Italy.

Il reddito medio pro capite è di 81 mila franchi, il PIL è formato in sostanza in questo modo: 74% servizi e 26% industria. L'export italiano in Svizzera è stato pari, al 2019, a 26 miliardi di euro. I principali prodotti italiani esportati afferiscono all'alimentare, moda, cosmetica, metalli preziosi e gioielli, farmaceutica e macchinari (manufacturing e automazione sono importanti). Il Paese ha un basso rapporto debito pubblico/PIL (27%) e una Banca Centrale indipendente. Elementi importanti per la gestione della crisi (le stime prevedono per il 2020 un PIL in contrazione del 7-10% a fronte di un rimbalzo nel 2021 dell'8%).

3.2 Cina, 20 aprile: Direttore ICE Pechino, dott. Gianpaolo Bruno

La Cina, in seguito all'adozione di misure molto restrittive, è riuscita ad uscire dall'emergenza COVID-19 dopo 6-8 settimane, mentre la provincia di Hubei, la più colpita, dopo 14 settimane. Ad eccezione di quelle essenziali, tutte le attività produttive in Cina sono rimaste chiuse fino a metà febbraio e la ripresa graduale è ancora in corso.

Nel primo trimestre dell'anno il PIL cinese ha perso quasi il 7%, la produzione industriale a valore aggiunto della Cina è diminuita di quasi il 9%, il tasso di disoccupazione è intorno al 6% e 40 milioni posti di lavoro sono andati persi. Si sono effettuate forti iniezioni di liquidità ma l'inflazione è intorno al 5% nel primo trimestre.

Quattro punti per cui la Cina debba rappresentare una priorità per il nostro export: in Cina vi sono 550 milioni di persone con una capacità di spesa media superiore a quella UE; la Cina importa 2,1 trilioni dollari in cui l'Italia partecipa per l'1% cioè un terzo della quota delle imprese nel commercio mondiale; i tassi crescita Pil cinese sono due volte e mezzo la media mondiale; la Cina ha alle spalle il modello basato sul basso costo in favore di un modello di innovazione e di incremento dei consumi interni.

Per questo la Cina ha bisogno di nostri prodotti, di tecnologia, design, e quindi di Made in Italy.

Opportunità per i seguenti prodotti: beni di consumo in e-commerce; prodotti farmaceutici o biomedicali; attrezzature per la protezione ambientale; impianti per l'efficienza energetica; impianti energie rinnovabili; veicoli elettrici; robot industriali e macchine utensili, nuovi materiali, sistemi di trasporto ferroviario e logistica (che rientrano nell'ampio High Performing Manufacturing finalizzata a ammodernare il sistema industriale della Cina); la tecnologie digitali per smart cities. A ciò si aggiungono le opportunità derivanti dai progetti: BRI, Greater Bay Area, creazione di un'altra area lungo Yangtze River che coinvolge anche Shanghai e Chongching. Presso ICE Pechino vi sono due desk specialistici: uno per gli investimenti diretti esteri e uno della tutela della proprietà intellettuale.

3.3 Regno Unito, 21 aprile: Direttore ICE Londra, dott. Ferdinando Pastore

Il Governo britannico, oltre alle misure di carattere sanitario, ha previsto interventi diretti alle imprese e ai cittadini. Per quanto riguarda le imprese, per favorire l'accesso alla liquidità necessaria da parte delle imprese il Governo ha stanziato 330 miliardi di sterline di garanzie a copertura dei fondi erogati con tre-quattro facility, attraverso la Bank of England, rivolte a grandi aziende, a PMI, a imprese innovative o PMI con forte componente di ricerca e sviluppo. Si è fatto molto anche per i singoli cittadini: per proteggere i lavoratori dipendenti è stato creato ex-novo il Coronavirus Job Retention Scheme, una sorta di cassa integrazione, che prevede per tre mesi (termine poi prorogato) a partire da marzo il pagamento dell'80% dello stipendio da parte dello Stato. E' stato inoltre stanziato un pacchetto per gli individui e le famiglie più in difficoltà.

Il FMI prevede un calo del 6,5%, mentre le previsioni effettuate da altri enti interni sono ancora più preoccupanti. Se rimane il blocco nei prossimi mesi, l'Office for Budget Responsibility (OBR) prevede un calo 35% del PIL nel secondo trimestre; un calo del 13% a livello annuale. E' importante tenere presente anche altri due fattori: 1. Brexit: la fase di transizione termina il 31 dicembre di quest'anno e il governo ha affermato che non intende chiederne una proroga. Il virus ha avuto conseguenze anche sul negoziato delle future relazioni, con la sospensione delle sessioni, riprese ieri (20/04) in formato virtuale. 2. Caratteristiche dell'economia del Regno Unito: basata per l'80% sui servizi, con una bassa disoccupazione e una forte flessibilità del mondo lavoro, con un ecosistema favorevole per gli investimenti, e con una forte spinta all'innovazione.

A fine 2019, l'interscambio commerciale tra Italia e Regno Unito ha registrato una crescita del 4% a 29,2 miliardi di sterline. Il nostro export verso il Regno Unito nel 2019 ammonta a 19,4 miliardi sterline, +4,29% rispetto al 2018; import è invece calato del -3,09% a 9,7 miliardi sterline. L'Italia è il nono partner commerciale e ottavo fornitore per il Regno Unito. Nel nostro export si nota una predominanza del settore meccanica che incide per il 20% dell'export, seguita dai mezzi di trasporto, moda e accessori, agroalimentare ecc. Tali dati, come detto, si riferiscono al 2019 in una situazione di "normalità". Guardando ai primi mesi del 2020 si registra

un calo prevedibile nel livello generale dell'interscambio che riguarda mediamente una diminuzione del 18% nella media UE, e l'Italia ha un calo del 9% nell'interscambio, l'export è diminuito solo dell'8%: si tratta di un "buon" risultato rispetto ad altri partner europei. L'Italia mantiene quindi un saldo positivo della nostra bilancia anche se in calo.

Per tutti i settori emerge l'importanza del ricorso a tecnologie digitali: il Regno Unito è il più grande mercato e-commerce in Europa, e terzo al mondo.

I settori in cui si prevede una particolare crescita, visto il potenziale e l'importanza dell'innovazione e della tecnologia nel Regno Unito, sono: AI, robotics cybersecurity, blockchain, IoT, realtà virtuale e aumentata e smart mobility. I trend emergenti riguardano: agritech, healthtech, cleantech.

Alla fine del lockdown la ripresa avverrà probabilmente con cautela e con parziali riaperture. Nel Regno Unito si cercano di evitare gli spostamenti per lavoro laddove possibile, ma non c'è una chiusura forzata delle attività e per questo la ripartenza può essere più veloce.

I settori delle macchine utensili, automazione e automotive sono già una componente importante del nostro export; c'è margine di crescita vista la strategia industriale britannica che prevede diversi ambiti in cui investire. Come verificato dalla missione di sistema UCIMU le imprese manifatturiere britanniche hanno un tasso di tecnologia piuttosto basso e noi che siamo leader abbiamo un grande margine di crescita. Per quanto riguarda la ripartenza, la flessibilità del mercato e il basso tasso di burocrazia fanno sì che la ripresa possa essere più veloce.

3.4 Canada, 22 aprile: Direttore ICE Toronto, dott. Matteo Picariello

L'export italiano nel 2019 è stato pari a circa 9,5 miliardi di dollari canadesi. La quota di mercato è al 2019 pari all'1,6% con margini di crescita per il futuro in una situazione di trend costante, cosa che evidentemente non si verificherà a causa covid-19. ICE stima un calo in corso del nostro export del 15-20%. Molto deboli in questo momento sono i settori dell'abbigliamento, arredo e calzature. Seguono meccanica, agroalimentare e farmaceutica. Il Paese investe molto in innovazione e high tech e questo genera opportunità per le imprese italiane in termini di design e tecnologia.

Prima della pandemia, nel Paese, vi era un basso tasso di disoccupazione (adesso salito del 7%) e un PIL in crescita dell'1,6% mentre adesso, nel primo trimestre, è calato del 2,6% (del 9% solo a marzo). Per il secondo trimestre si prevede un calo del del 15-30%. I settori critici sono la ristorazione (-20 miliardi di fatturato su un valore tradizione annuale pari a 90), alberghiero (-6 miliardi di fatturato e una perdita dell'occupazione del 90%), agricoltura (i temi principali qui sono le difficoltà legate al recupero della manodopera che in genere è garantita dall'immigrazione da Messico e Guatemala), aerospace e petrolifero (con il calo del petrolio di questi giorni non è più conveniente procedere in Alberta con l'estrazione della materia prima per via dei costi e della qualità della stessa). Il governo per supportare l'economia ha immesso nel sistema 750 miliardi di dollari canadesi suddivisi su reddito, liquidità e sistema creditizio. Sul reddito il governo sta intervenendo per assicurare gli stipendi ai lavoratori. Da marzo, e per tre mesi, lo Stato si impegna a pagare il 75% degli stipendi per chi ha perso il lavoro. In merito alla liquidità alle imprese: prestiti da 40 mila a 6,25 milioni di dollari garantiti dallo Stato. I prestiti per gli affitti dei locali e capannoni possono essere richiesti anche dalle imprese estere con subsidiaries in Canada. Sistema creditizio: la Banca Centrale ha fissato il tasso allo 0,25%, compra 5 miliardi a settimana di titoli sul secondario, 10 miliardi di obbligazioni societarie, 50 miliardi di titoli dei governi provinciali, acquisto mortgage.

Il Canada punta a diventare un'economia high tech e i settori di tendenza sono: start up, cannabis ed edilizia (forse in bolla). Il CETA, non ancora ratificato ma in vigore dalla fine del 2017, è stato molto importante per nostro export in quanto ha abbattuto il 99% dei dazi sull'importazione. Inoltre, la liberalizzazione degli appalti pubblici alle imprese estere è un altro punto di enorme rilevanza per le imprese italiane.

3.5 Russia, 24 aprile: Direttore ICE Mosca, dott. Francesco Pensabene

La Russia è un Paese dalle grandi e importanti opportunità per le imprese italiane. A novembre 2019 il dato relativo al nostro interscambio si è attestato a 20,5 miliardi di euro di cui 8,7 sono da riferirsi al nostro export

con una market share del 4,4%. L'Italia si attesta così, stando a questi dati, quinto Paese fornitore della Russia e settimo cliente. Al netto della pandemia in corso e di sanzioni e controsanzioni, le prospettive future sono da considerarsi positive perché i vantaggi da cogliere ancora sul mercato sono tanti.

L'Italia si qualifica quale partner ideale per il manifatturiero russo grazie a Industria 4.0, IoT, Energie rinnovabili e così via. Innoprom a tal proposito riveste una grande importanza per l'Italia e l'anno prossimo se ne terrà certamente conto. Vi è una forte domanda di Made in Italy di alto di gamma.

A livello macroeconomico, l'FMI prevede un calo del PIL del 5% nel 2020 e il petrolio, assieme al deprezzamento del rublo verso l'euro, è uno dei due gravi problemi per la Russia e per noi. Ciononostante il Paese può contare su fondamentali solidi: l'inflazione è attualmente al di sotto del 4% che è la soglia fissata dalla Banca Centrale, il deficit PIL è inferiore al 14%, vi è un surplus di bilancio e un ammontare pari a 530 miliardi di dollari di riserve auree.

3.6 India, 28 aprile: Direttore ICE New Delhi, dott. Alessandro Liberatori

La tempestiva azione del Governo indiano di introdurre il lockdown da subito è stata efficace. Il Governo ha varato misure di stimolo e di aiuto umanitario pari a 22 miliardi di dollari e ha abbassato al 4,4% il tasso di riferimento per i prestiti. L'India è la quinta economia mondiale (2.936 miliardi di dollari) e terza per potere d'acquisto.

Secondo il FMI l'India sarà il paese con il più alto tasso di crescita nel 2020 (+1,9%). L'India nel 2019 è cresciuta del 4,2% quindi l'impatto della pandemia sarà solo del 2,3% (impatto in Cina è di oltre il 5%).

Nel 2019 l'interscambio commerciale tra Italia e India è stato pari a 9,1 miliardi di euro (27° posto – quota 1%) con un export di 4 miliardi di euro (+1,1% rispetto all'anno precedente) e import pari a 5,1 miliardi di euro (-6,9%). Tra i settori nei quali l'Italia ha esportato di più nel 2019 vi è al primo posto quello dei macchinari meccanici che rappresentano il 41%, se aggiungiamo anche i macchinari elettrici, il comparto rappresenta il 45,10% dell'export verso l'India. I settori con maggiori opportunità per le aziende italiane sono: macchinari (si cita il programma Make in India, che mira a rendere il paese un hub manifatturiero globale attirando IDE nel paese), agroalimentare, e-commerce e tecnologie digitali, green economy, infrastrutture (ferroviarie, stradali, autostrade, porti e aeroporti), prodotti farmaceutici, dispositivi e attrezzature medicali. In India è fondamentale un approccio "granulare" considerando stati/unioni territoriali e settori. In India vi sono circa 600 aziende italiane, per lo più del comparto dei macchinari industriali, automotive e servizi, nelle aree di Delhi, Mumbai, Pune, Bangalore, Chennai, Kolkata.

Da un'indagine sull'impatto della pandemia effettuata presso importatori/distributori indiani dei prodotti italiani, emerge un dato di sostanziale stabilità circa il volume di import di merci dall'Italia in seguito al COVID-19. La maggior parte dei rispondenti ritiene che il ritorno alla normalità non avverrà prima di luglio.

3.7 Spagna, 30 aprile: Direttore ICE Madrid, dott.ssa Cecilia Oliva

La situazione sanitaria in Spagna segue con una settimana di ritardo quello che accade in Italia. Il governo spagnolo ha comunicato i parametri di una progressiva uscita del lockdown, attualmente in vigore dal 17 marzo: dall'11 maggio sarà varato un piano in quattro fasi successive, di due settimane ciascuna, che permetterà di passare da una fase all'altra in base al rispetto di alcuni criteri stabiliti a livello centrale. Il governo ha adottato misure a sostegno dell'economia e delle aziende che prevedono varie linee di garanzia statale e una cassa interazione straordinaria.

La Banco de España prevede che il PIL spagnolo nel 2020 è destinato a contrarsi di una percentuale compresa tra il 6,5 e 13,5 % a seconda dei vari scenari elaborati; possiamo quindi attenderci che il PIL sia attesterà attorno al 9-10%.

Si prevede che il rapporto debito/Pil spagnolo aumenterà dal 110% al 122% (95,5% nel 2019) a seconda degli scenari. Nel 2019 il tasso di disoccupazione spagnolo era del 14% e si prevede che nel corso dell'anno raggiunga una percentuale compresa tra il 18 e 22%.

L'Italia è il quarto fornitore della Spagna con una quota di mercato del 6,4% (dopo Germania, Francia e Cina) e l'interscambio si sviluppa intorno ai prodotti industriali e tecnologici, con la Spagna che vede come principale voce del proprio export verso l'Italia il comparto automobilistico, con un valore di oltre 4 miliardi di euro, mentre da parte italiana il comparto dei macchinari e delle apparecchiature rappresenta il 4,4% delle vendite italiane in Spagna. L'Italia è secondo fornitore del comparto macchinari e delle apparecchiature per la Spagna, con una quota di mercato sul totale import spagnolo di tale comparto di circa il 14%. Per quanto riguarda i beni strumentali, i settori con più opportunità (in base ai dati 2019) sono le macchine per la carta, per l'industria alimentare, l'industria estrattiva e le macchine per edilizia, tutti settori che nel 2019 hanno visto una crescita superiore al 20% (30% per le macchine per carta e cartone).

Forte presenza imprenditoriale italiane in Spagna: lo stock dei nostri IDE in Spagna è molto alto, in settori strategici come generazione e distribuzione di energia elettrica, gestione infrastrutture autostradali, o con (a breve con Trenitalia) quella della gestione del trasporto ferroviario per passeggeri ad alta velocità, nel settore automotive o nel farmaceutico.

La Spagna ha chiuso le proprie frontiere, anche interne a UE, e sono interdetti i viaggi di cittadini italiani tramite vettori aerei, navali. Il confine è aperto solo per lavoratori transfrontalieri e per il personale sanitario. L'esistenza di un contratto di assistenza tra un'azienda italiana e una spagnola non è ritenuto causa di forza maggiore sufficiente per attraversare la frontiera. Laddove la fornitura, e la prestazione d'opera, fosse strategica a livello nazionale, il committente tramite le autorità preposte può far valere questa causa.

3.8 Germania, 4 maggio: Direttore ICE Berlino, dott. Francesco Alfonsi

La Germania rappresenta il primo partner commerciale dell'Italia. Il nostro export nel Paese ammonta a circa 60 miliardi di euro (dati al 2019). Tra i due Paesi vi è un forte legame. A livello politico, e ne sono una testimonianza le ultime discussioni sugli accordi in sede UE, ci sono delle distanze che non esistono minimamente, invece, sul lato business. Anzi, sotto questo punto di vista, come risulta anche dalle uscite sulla stampa e dalle pressioni esercitate, le due Confindustrie sono molto unite e quella tedesca conosce e riconosce la valenza del Made in Italy per il Made in Germany. Italia e Germania sono i primi due Paesi, in Europa, a livello industriale e di export. Le imprese appartengono a medesime catene del valore e hanno in comune molte esigenze.

Per l'anno in corso si stima un PIL in calo del 6,3% e per il 2021 un rimbalzo del 5,2% che dovrebbe poi assestarsi nel 2022 quando tornerà ai livelli pre-crisi covid 19. Nei primi mesi in Germania il PIL ha perso l'11% e la "normalità" sul mercato si avrà con il ripristino della domanda interna europea e la ripresa di quella estera già a partire dal secondo trimestre del 2020. Nel 2021 ci si aspetta una ripresa dell'export con un incremento del 7,6%.

La pandemia ha svelato:

- la fragilità della manifattura tedesca (2/3 dipende dall'import);
- la fragilità del modello di sviluppo su apertura frontiere e dispersione produzione.

Dal governo sono state date risposte che vanno dall'emergenza alla continuità. Nel primo caso, sono stati finanziati in disavanzo aiuti alle imprese per 1.200 miliardi di euro, pari a circa il 38% del PIL. Tra questi aiuti menzioniamo garanzie, prestiti agevolati e altri a fondo perduto. Sul piano della continuità, invece, si sta ragionando per l'anno prossimo su stimoli riguardo all'automotive, turismo, traffico aereo e ristorazione.

3.9 Emirati Arabi Uniti, 6 maggio: Direttore ICE Dubai, dott. Amedeo Scarpa

Gli EAU sono sette emirati, uniti nel 1971, che si sono arricchiti principalmente con i proventi del petrolio, tuttavia negli ultimi venti anni hanno puntato ad una diversificazione economica e rappresentano oggi una porta importante per l'export verso la regione MENA. Non è un paese per micro e piccole imprese che vogliono affacciarsi individualmente: approcciare il mercato in forma aggregata e strutturata, a fianco delle istituzioni in loco, in logica di Sistema Paese.

L'Italia esporta 4,5 miliardi euro verso gli EAU e ha solo 900 milioni di import (saldo commerciale favorevole). Circa il 30% dell'export è rappresentato da tecnologia e macchinari. Nel 2019 l'Italia è stato il nono fornitore degli EAU con una quota di mercato del 2,8%, secondo fornitore in ambito europeo. Gli EAU costituiscono solo il 21esimo mercato di destinazione del nostro export ma è interessante perché nel suo modello di diversificazione l'Italia ha sviluppato un grande interscambio, con diversi imprenditori italiani in loco. Gli EAU, in particolare Dubai, sono diventati una delle principali vetrine di eccellenze del Made in Italy.

Il paese ha reagito sul versante monetario iniettando liquidità attraverso il canale bancario, 70 miliardi di dollari (di cui 7 miliardi sul canale fiscale). Secondo il FMI il PIL segnerà un -3,5% nel 2020, però nel 2021 è prevista una riduzione delle importazioni rilevanti da 315 miliardi di dollari a 278 miliardi.

Gli EAU stanno gestendo l'emergenza sanitaria con efficienza (guardando ad altri paesi, tra cui l'Italia) con test a tappeto sulla popolazione (paese che ha fatto più test per milione di abitanti al mondo, oltre 120.000) e puntando sul rafforzamento dell'autosufficienza alimentare, con investimenti su agricoltura altamente tecnologica. Un'altra tendenza di lungo periodo è l'ampliamento della base manifatturiera agroalimentare e del sanitario-farmaceutico che si incrocia con la tendenza dell'accorciamento della catena globale del valore.

Secondo un'indagine presso agenti/importatori locali la ripresa non avverrà prima della seconda parte dell'anno; il 46% prevede un possibile decremento delle forniture dall'Italia.

Considerando il settore oil& gas, automazione industriale, meccanica strumentale, dall'Italia si sono registrati ritardi logistici per la spedizione componenti di grandi dimensioni e per l'arrivo di personale tecnico specializzato. L'impatto della crisi COVID in questi settori è stato contenuto, anche perché non coinvolti dal lockdown, con forte sostegno finanziario governativo, e abbiamo una reputation delle tecnologie Made in Italy e stabilità delle forniture grazie al contratto di agenzia/sponsor. Un altro settore tradition che regge l'impatto COVID è quello delle costruzioni e delle infrastrutture a livello privato. Si chiedono dilazioni in termini di pagamento e ci sono ritardi dal lato supply chain Italia, oltre ad un aumento dei costi delle materie prime e dei cargo. L'edilizia residenziale pubblica è ferma.

Il Politecnico di Milano ha stimato che l'impatto economico per la sola Italia di Expo Dubai (rinviata a ottobre 2021) sull'export italiano può arrivare fino a 1,5 miliardi di dollari. L'Italia mantiene l'impegno con grande padiglione rappresentativo del nostro paese.

3.10 Brasile, 8 maggio: Direttore ICE San Paolo, dott. Ferdinando Fiore

Da sempre terra di futuro, il Brasile si caratterizza anche per una certa lentezza nel portare a compimento la promessa del futuro a causa, ovviamente, delle grandi complessità di cui è portatore. Il Paese ha legami stretti con l'Italia e un esempio è dato proprio dalla grande comunità di italiani che ci sono nel Paese, circa 30 milioni. Sotto questo punto di vista, inoltre, il tema della cultura accompagnato alla vicinanza è centrale per il traino all'export. L'Italia ha esportato nel Paese, nel 2019, circa 4 miliardi di euro e ne ha importati 3,15. Il nostro Paese è molto forte con macchinari, autoveicoli, farmaceutica. Anche con gli IDE le nostre imprese sono molto forti in Brasile: nel 2019 si contavano infatti circa 950 filiali di aziende italiane. Un dato molto significativo. Le opportunità sono da riscontrarsi nell'energetico, autostradale, automotive.

L'import complessivo al 2019 del Brasile è stato pari a 158 miliardi di euro e i 4 miliardi di quota italiana sono un numero rilevante ma non pienamente soddisfacente. Infatti, la market share del nostro Paese è ancora bassa. Il Paese nei prossimi anni avrà 2,4 miliardi di euro di investimenti da fare nelle infrastrutture oltre a tutto il processo di privatizzazione in corso. Chi vuole operare in Brasile è necessario che conosca bene il mercato e che abbia un orizzonte di medio e lungo periodo.

3.11 Giappone, 11 maggio: Direttore ICE Tokyo, dott.ssa Erica Di Giovancarolo

In Giappone c'è stato un soft lockdown (non è stato chiuso tutto) quindi le aziende hanno fatto ricorso allo smart working e gli esercizi commerciali hanno adottato un ridotto orario lavoro ma non c'è stata una chiusura totale. Nel mese di aprile il Giappone ha dichiarato lo stato di emergenza con conseguenti cadute dei consumi e delle produzioni.

Il Giappone è la terza economia al mondo con una grande stabilità politica che si rifà nelle relazioni economiche. Il Giappone è anche il quarto per potere di acquisto, il quarto maggiore esportatore e sesto maggiore importatore al mondo. Per l'intero 2020 lo scenario base vede l'economia giapponese diminuire del -5% circa, più ottimistiche le previsioni della Bank of Japan. La manovra espansiva del governo prevede sussidi e agevolazioni fiscali per 1.000 miliardi di euro (>20% PIL) di fondi mobilizzati (incluse risorse private) per aziende e per le famiglie.

L'accordo commerciale Ue-Giappone, entrato in vigore il 1° febbraio 2019, ha dato una forte spinta al business. Nel periodo febbraio 2019-febbraio2020 l'Italia è il paese UE che più di tutti ha saputo approfittare delle agevolazioni, tariffarie e non, dell'accordo con una quota del 28,1%. L'Italia nel 2019 ha aumentato l'export verso il Giappone del +19,7% con 7,7 miliardi di euro e ha mantenuto un alto livello anche nei primi due mesi 2020 (+23%). Nel solo mese di marzo 2020 si è registrato un forte calo dell'import giapponese (-5% sull'estero), con performance negative a doppia cifra per Francia, Germania, Regno Unito, mentre l'Italia ha registrato un +1,1%. Nonostante la crescita, la quota dell'Italia in Giappone è solo dell'1,6%.

La meccanica gioca un ruolo importante nell'export italiano verso il Giappone. L'Italia occupa il decimo posto e terzo tra i fornitori europei. Nel settore meccanica e meccatronica l'Italia nel 2019 ha registrato una flessione dell'1,5% rispetto al 2018. Per quanto riguarda l'automotive, l'Italia occupa il settimo posto per esportazione di veicoli in genere e il quarto posto per le automobili in aumento del 16%.

Secondo un'indagine tra i principali importatori locali, emerge un certo ottimismo con l'81% del campione che sostiene il ritorno alla normalità da luglio in poi. Sono emersi tuttavia problemi legati alla logistica e alle dogane nell'importazione di prodotti dall'Italia.

Nel corso della sessione Q&A è intervenuto anche l'Ing. Zoli di Marposs rispondendo ad una domanda sull'approccio da parte di piccole realtà italiane con i colossi giapponesi interessati alle innovazioni tecnologiche italiane. Il consiglio dell'Ing. Zoli è di rivolgersi dapprima alle sedi europee dei colossi giapponesi, soprattutto se le PMI italiane non hanno una presenza stabile in Giappone, tenendo presente che la decisione finale viene presa in Giappone. È quindi chiaro che una presenza stabile o un importatore giapponese autorevole è molto importante.

3.12 USA, 13 maggio: Direttore ICE New York, dott. Antonino Laspina

Nel primo trimestre la produzione industriale è calata del 5% assieme ai consumi privati, l'export e l'import. Negli ultimi anni il nostro export nel Paese è cresciuto a un ritmo costante del 5% annuo grazie a macchinari, moda, autoveicoli, agroalimentare, arredamento.

I principali settori italiani in USA sono quelli dell'agroalimentare e vino, moda, meccanica, mezzi di trasporto, alta tecnologia, chimica farmaceutica e arredo-casa. L'e-commerce è un canale strategico nel Paese. Gli USA generano nei beni di consumo un terzo dei ricavi globali dell'ecommerce b2c. nel 2019 le vendite online sono ammontate a 365,2 miliardi di dollari (+15,7% sul 2018).

In merito all'attuale pandemia, gli USA sono il paese più colpito al mondo con una rilevante disruption nel manifatturiero e nel retail. Sono stati sinora approvati dal governo circa 3.000 miliardi di dollari di aiuti all'economia. Il PIL nel primo trimestre è calato del 4,8%, un record.

3.13 Francia, 15 maggio: Direttore ICE Parigi, dott. Giovanni Sacchi

Il 2019 è stato un anno record per il nostro interscambio che è arrivato a toccare quota 86,4 miliardi (13 di nostro surplus). Nel paese lo stock di investimenti italiani è pari a 33,5 miliardi di euro.

Nel 2019 il PIL del Paese è cresciuto dell'1,3%, il PIL pro capite è pari a 35.100 euro e il reddito medio pari a 3.100 euro al mese. Si esportano su tutti meccanica, moda, automotive, agroalimentare, calzature, abbigliamento, elettronica, arredamento su tutti. L' e-commerce in fase di forte sviluppo e vi sono importanti opportunità nei settori dell'AI, digitale, green economy, appalti pubblici.