

# Imprese esportatrici, investimenti green contro il caro guerra

**Le strategie.** Secondo un'indagine Sace-Centro Studi Tagliacarne, le aziende aperte all'export spingono sulla transizione energetica come risposta al conflitto

**Per chi vuole esportare le destinazioni migliori sono Spagna, Usa, Germania, Belgio e Olanda**  
**Celestina Dominelli**

ROMA

Il rally dei prezzi delle materie prime, partito già in fase di ripresa economica dopo la crisi innescata dal Covid 19 i cui effetti sono poi stati amplificati dal conflitto russo-ucraino, ha reso ancora più evidente la necessità di accelerare sulla transizione energetica ed ecologica. Con le imprese esportatrici che hanno dimostrato maggiore reattività nel fronteggiare il problema investendo sulla sostenibilità ambientale.

È questa la fotografia scattata da un'indagine che Sace ha commissionato al **Centro Studi Tagliacarne-Unioncamere** e che è contenuta nell'ultimo Rapporto Export firmato dal gruppo guidato da Alessandra Ricci. L'analisi è stata elaborata su un campione statisticamente rappresentativo di 3mila imprese manifatturiere con un numero di addetti tra 5 e 499 in modo da studiare le dimensioni e i tratti caratteristici dell'impatto del conflitto sulle imprese italiane, distinguendo le aziende esportatrici anche in base al grado di apertura internazionale.

## La leva dell'impegno green

Dall'istantanea emerge così che le imprese più attive sui mercati oltreconfine sono quelle che hanno effettuato più investimenti in processi e/o prodotti a maggior risparmio energetico e/o a minor impatto ambientale per rispondere all'aumento dei prezzi delle materie prime ed energetiche (il 14% tra le aziende esportatrici contro il 7% tra quelle non impegnate all'estero). E la reattività, certifica l'indagine, aumenta al crescere dell'apertura internazionale: all'interno delle imprese che vendono al-

l'estero, tale quota passa dal 10% nel caso di quelle con un basso grado di esposizione sui mercati internazionali al 21% di quelle più esposte.

La stessa maggiore propensione per gli investimenti green, si riscontra poi anche rispetto al secondo shock, quello collegato al conflitto russo-ucraino: tra le aziende che dichiarano di subire l'effetto relativo all'aumento dei prezzi (materie prime ed energia), il 18% delle imprese esportatrici ha in programma di investire nel green nel triennio 2022-2024 proprio per rispondere al peso dei rincari contro il più ridotto 10% delle aziende non esportatrici. Una reattività che sembra poi trovare un importante supporto anche nel Pnrr per almeno due ragioni. Sono proprio le imprese orientate all'export ad attivarsi maggiormente sui progetti del Recovery Plan: il 21% di esse si è già attivato (a fronte dell'11% di quelle più focalizzate sul mercato domestico) e il 18% ha intenzione di muoversi.

## Lo sprint sulla diversificazione

C'è poi un altro dato che si osserva al crescere della propensione all'export (l'export intensity, definita come rapporto tra fatturato estero e totale fatturato): ad aumentare, infatti, è anche la spinta a diversificare i fornitori esteri, mentre diminuisce quella a favore dei fornitori italiani. Come dire che l'apertura internazionale spinge sempre le imprese a guardare al di là dei confini nazionali e a cercare in altri mercati internazionali le soluzioni più vantaggiose e funzionali ai fabbisogni dell'azienda. Se, dunque, si confrontano le imprese con una bassa export intensity con quelle caratterizzate, invece, da un'elevata esposizione oltreconfine, la quota di aziende che dichiarano la necessità di diversificare i fornitori, privilegiando quelli esteri, sale dal 2% al 6%, mentre la percentuale di quelle che propendono per fornitori italiani

scende dal 10% al 6 per cento.

Tale tendenza si inserisce all'interno di un fenomeno nuovo e più ampio, il cosiddetto "friend-shoring" che si è andato sviluppando nella narrativa a seguito della guerra tra Russia e Ucraina e che consiste nell'identificare i fornitori in geografie con cui si evidenzia una maggiore condivisione di norme e valori.

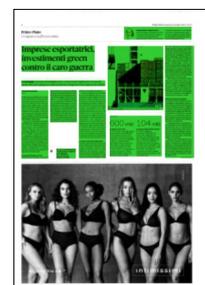
## Gli sbocchi più promettenti

Ma quali sono le geografie che offrono maggiori opportunità, anche rispetto alla necessità di diversificare le catene di fornitura post conflitto? La risposta arriva da due indicatori costantemente aggiornati dalla Sace e calcolati per 194 Paesi che, con una scala da 1 a 10, forniscono alle imprese italiane una bussola utile per individuare i migliori mercati dove investire ed esportare.

Secondo il primo "termometro", che identifica le destinazioni più promettenti per le esportazioni (l'Export Opportunity Index), al primo posto figura la Spagna, che migliora la sua posizione in classifica, seguita da Stati Uniti, Germania, Belgio e Paesi Bassi.

Mentre, sul fronte degli investimenti (l'Investment Opportunity Index), sono gli Usa a conquistare il primato e a confermarsi il punto di riferimento principale per una strategia di sviluppo internazionale. Alle loro spalle, si piazzano poi la Spagna, il Canada, il Vietnam e la Repubblica Ceca.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 39 %

**NUMERI**

600 mld 104 mld

**L'export nel 2023**

È l'ammontare che raggiungerà l'export italiano nel 2023 con una quota di mercato che si manterrà pressoché invariata, a quota 2,7 per cento. Rispetto al 2022, la crescita delle esportazioni italiane sarà del 5%, mentre l'export di beni aumenterà quest'anno del 10,3 per cento: un progresso a doppia cifra spinto in larga parte dal fattore prezzo, più che dal volume (+2,6%).

**Le esportazioni di servizi**

È il valore raggiunto quest'anno dall'export di servizi che registrerà un aumento del 19,9% (a fronte del +15,6% fatto segnare nel 2021). Il buon andamento proseguirà anche il prossimo anno a un ritmo del 9,8% - che permetterà di superare i livelli del 2019 - e nel biennio successivo (+4,4% in media l'anno) quando toccherà i 124 miliardi di euro.



**INVESTIMENTI, PRIMATO USA**

Sul fronte degli investimenti secondo l'indicatore costantemente aggiornato da Sace, il gruppo guidato da Alessandra Ricci (foto), sono gli Usa a

conquistare il primato e a confermarci il punto di riferimento principale per una strategia di sviluppo internazionale. Seguiti da Spagna, Canada, Vietnam e Repubblica Ceca.



**Gli effetti del conflitto.** Gli esportatori spingono sulla sostenibilità ambientale

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 118 - L.1878 - T.1633