



FONDAZIONE MANLIO MASI
Osservatorio Nazionale per
l'Internazionalizzazione e gli Scambi

La rilevanza strategica del Caucaso meridionale per l'Italia¹

Sommario

Executive summary	2
Caucaso meridionale: un ponte da consolidare tra Europa e Asia	3
Armenia, Azerbaigian e Georgia, economie in continua espansione	4
L'export italiano e il suo potenziale	7
Scheda 1: una metodologia per intercettare il potenziale dell'export italiano – ExPANd – Export Potential Analysis and Development	11
Scheda 2: le opportunità per la diversificazione delle economie	12

¹ La nota è stata elaborata da Tullio Buccellato, Stefano Iandolo ed Enrico Marvasi coordinati dal Prof. Beniamino Quintieri.

Executive summary

L'area trans-caucasica è centrale per lo sviluppo strategico dell'Italia per almeno tre ordini di ragioni. In primis è al centro delle rotte delle linee di gasdotti che dal Mar Caspio si snodano verso l'Italia passando per Turchia, Grecia e Albania; inoltre la zona rappresenta un importante *hub* per servire il mercato russo e, in prospettiva, sarà il probabile crocevia di un ramo della One Road One Belt promossa dalla Cina; infine rappresenta un mercato di sbocco diretto per il *Made in Italy*.

Armenia, Azerbaigian e Georgia hanno condiviso importanti esperienze storiche oltre che la vicinanza geografica. I tre paesi hanno affrontato un complesso periodo di transizione che ha rappresentato un cambiamento radicale dal punto di vista politico, economico e territoriale. Ciò nonostante i tre paesi hanno orientamenti che differiscono sia per propensione geo-strategica, sia per tipologia di struttura produttiva. L'Armenia è tra i tre paesi quello che è rimasto più ancorato all'eredità post-sovietica, avendo mantenuto stretti legami di tipo economico e politico con la Russia; l'Azerbaigian è il paese con le maggiori dotazioni di risorse naturali, costituite principalmente dalle ricche riserve di idrocarburi; la Georgia svetta per facilità di fare affari e, quindi, apertura agli investimenti esteri.

Nel complesso l'area rappresenta un mercato da oltre 16 milioni di abitanti (2,9 in Armenia, 9,8 in Azerbaigian e 3,7 in Georgia), che a partire dagli anni 2000 hanno più che triplicato il loro potere di acquisto. L'Azerbaigian costituisce il principale paese per peso economico e ricchezza, mentre la Georgia ha mostrato la migliore dinamica di crescita. Nel complesso l'area già frutta **oltre un miliardo di dollari** (media 2014-2016) per le imprese esportatrici italiane. Inoltre, in base alle stime della Fondazione Manlio Masi, tenuto conto della performance dei principali concorrenti, l'Italia ha un **potenziale di export sfruttabile che supera i 500 milioni di dollari**². Ma l'importanza di consolidare gli scambi nell'area va oltre i suoi confini: la crisi in Crimea ha reso meno accessibile il mercato russo per l'export italiano e ciò richiede nuove strategie per il mantenimento delle quote nel paese. La dislocazione di attività produttive italiane nell'area Transcaucasica potrebbe garantire continuità degli scambi con Mosca, anche per quei comparti maggiormente colpiti dalle sanzioni come per esempio il settore agro-alimentare.

Restano delle zone di attrito e instabilità che richiedono valutazioni sui rischi di legati ad eventuali investimenti: l'area del Nagorna Karabach, conteso tra Armenia e Azerbaigian; l'Ossezia e l'Abcasia del Sud, la Repubblica Autonoma di Naxçivan, un'exclave Azera collocata tra Armenia, Iran e Turchia. Queste faglie di fragilità sono le leve su cui può contare la Russia per esercitare la propria influenza geopolitica su tutta l'area che, negli ultimi anni, complice le problematiche interne di Europa e USA, si è andata consolidando. Visti i rapporti di collaborazione e investimento che l'Italia ha già avviato o



² Il calcolo del potenziale è stato effettuato attraverso l'utilizzo della metodologia ExPaND, messa a punto da ricercatori della Fondazione Masi; si veda la scheda 1 per una descrizione sintetica.

intende avviare per lo sviluppo di infrastrutture, la definitiva stabilizzazione e messa in sicurezza dell'Area assume particolare rilievo.

Il consolidamento degli equilibri geopolitici nell'area passa anche per il rafforzamento delle loro economie, ancora scarsamente diversificate e troppo dipendenti dalle esportazioni di materie prime (petrolio dall'Azerbaijan e rame da Armenia e Georgia). Il nostro Paese può giocare un ruolo fondamentale per lo sviluppo di competenze manifatturiere, attraverso la promozione di partenariati tra le imprese locali e quelle italiane. Queste ultime ne trarrebbero un vantaggio diretto, aprendosi la possibilità di sviluppare attività per servire mercati importanti come la Russia (in cui l'Italia ha una quota del 4,3% e, sulla base delle nostre stime, un potenziale ancora da sfruttare pari a oltre 4,5 miliardi di dollari), oltre a trovarsi sulle probabili rotte commerciali a cavallo della nuova via della seta.

Sull'area, più che altrove, pesano le incertezze generate dagli effetti delle misure restrittive del commercio alimentate dalle politiche economiche degli USA. Un rallentamento della domanda globale avrà infatti effetti più negativi in tutti i paesi con un elevato grado di apertura nei confronti dell'estero, come è peraltro il caso per tutti i Paesi del Caucaso meridionale.

Caucaso meridionale: un ponte da consolidare tra Europa e Asia

La posizione geografica rende l'area trans-caucasica un punto di importanza strategica per il passaggio di merci e materie prime. In tal senso, infatti, il Caucaso Meridionale assume un ruolo di rilevanza cruciale per l'Italia, *in primis* per l'approvvigionamento energetico, legato alle infrastrutture che porteranno il gas dal Mar Caspio (estratto dagli stabilimenti off-shore di Shah-Deniz), attraverso il Caucaso, per poi passare in Turchia, Grecia, Albania e in Italia.

L'area appare solo di recente in via di stabilizzazione sotto l'influenza russa che è riuscita ad acquisire nuovamente un peso di primaria importanza rispetto ad altri attori fondamentali come USA, Unione Europea e Cina. La Russia ha infatti un interesse diretto ad esercitare un controllo geopolitico su tutta l'area, che rappresenta un naturale cuscinetto rispetto alle presunte mire Occidentali di volerne ridimensionare il ruolo economico e di influenza. A tal fine gli sforzi diplomatici di Mosca si concentreranno nell'ampliamento del Collective Security Treaty Organization (CSTO) e nell'Eurasian Economic Union (EAEU) all'Azerbaijan e alla Georgia (l'Armenia è già parte di entrambi gli organismi). Le leve per orientare gli orientamenti geopolitici di Georgia e Azerbaijan non mancano alla Russia: nel primo caso l'instabilità dei territori di Ossezia e Abcasia, nel secondo quella relativa a Nagorna Karabach.

D'altra parte i tre paesi cercheranno di preservare al meglio uno status di indipendenza rispetto all'ingombrante vicino, attraverso la continua ricerca di un posizionamento bilanciato sulla scacchiera internazionale. L'Italia si pone in tal senso come un paese ideale, perché si presenta allo stesso tempo come membro dell'Unione Europea e Paese che da tempo auspica la fine delle sanzioni nei confronti della Russia; quindi con le caratteristiche di un partner "compatibile" per tutti i Paesi dell'area trans caucasica.

La stabilizzazione di un'area geopolitica si può dire riuscita solo quando, oltre alle istituzioni governative e i confini, stabilizzata è anche l'economia. Orientare il tessuto produttivo di un paese verso un percorso di crescita stabile, sostenibile e inclusiva richiede la diversificazione dei comparti

economici. Ciò è di particolare rilevanza per i paesi del Caucaso meridionale, i quali sono caratterizzati da strutture produttive molto incentrate sull'export di materie prime: l'Azerbaigian sugli idrocarburi, l'Armenia e la Georgia sul rame. Il grado di scarsa diversificazione di queste economie, del resto, è anche legato a fattori storici: il sistema sovietico prevedeva, infatti, che i paesi fossero specializzati nella produzione di pochi beni.

Per ovviare a ciò, i tre paesi hanno da tempo avviato programmi di riforme strutturali per migliorare l'integrazione delle economie e facilitare la diversificazione delle attività produttive. Qualsiasi paese partner che si mostri aperto a collaborare per l'arricchimento del tessuto imprenditoriale, godrà quindi di una posizione vantaggiosa per l'avvio di programmi di cooperazione duraturi e fruttuosi. È auspicabile, pertanto, che le imprese italiane si pongano in prima linea nello stringere rapporti di partenariato con le imprese locali dei tre paesi, che d'altra parte si mostrano sempre più aperti agli investimenti diretti esteri.

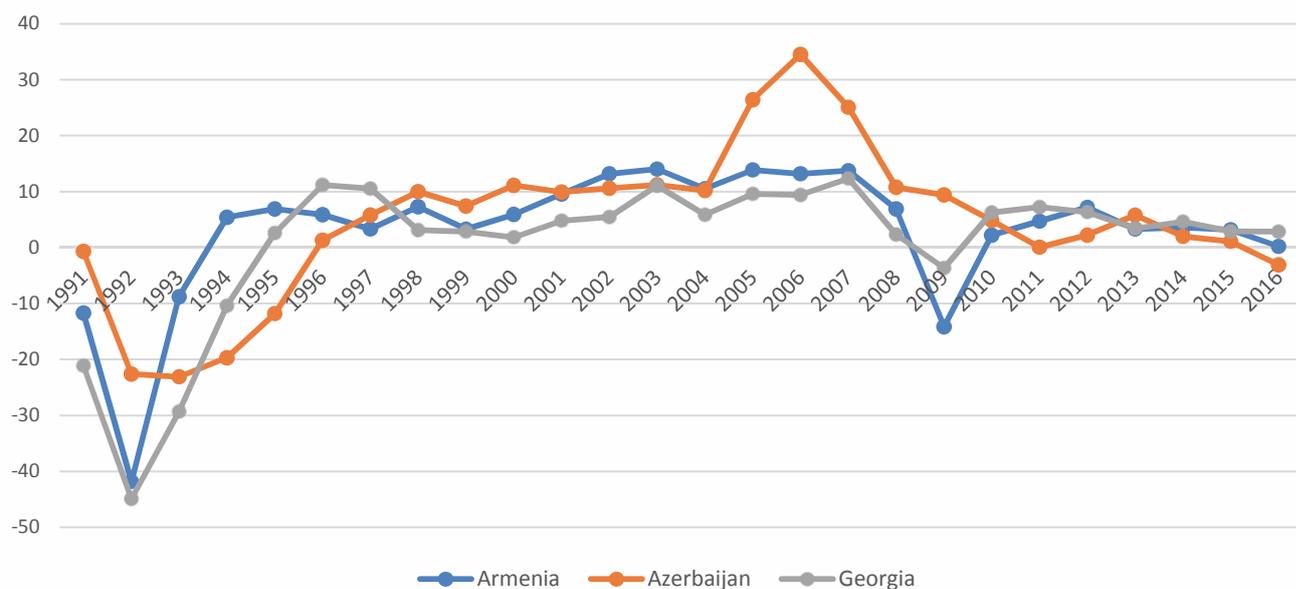
Trattandosi di economie ancora scarsamente diversificate, i macro-settori che risultano essere più promettenti³ per l'avvio di attività di collaborazione tra le imprese italiane e quelle già presenti nei tre paesi, sono quelli tradizionali dell'agro-alimentare, del tessile e della lavorazione del legno, oltre chiaramente a quelli legati alla lavorazione dei minerali. Tutti settori per cui l'Italia gode di reputazione eccellente a livello globale.

Armenia, Azerbaigian e Georgia, economie in continua espansione

Superata la crisi degli anni post-indipendenza (1991-1995), le economie dei tre Paesi hanno iniziato a registrare una progressiva crescita che ha proceduto a ritmo simile fino al 2004. Da quel momento l'economia azera ha subito una forte accelerazione (con un picco del 34% nel 2006), che ha coinciso con un periodo di elevati prezzi del petrolio. L'Armenia è il paese che ha sofferto maggiormente la crisi globale seguita dalla Georgia, mentre l'Azerbaigian ha continuato a beneficiare degli elevati prezzi degli idrocarburi.

³ Un settore è definito più promettente se le competenze dei comparti già esistenti nell'economia sono più prossime rispetto a quelle delle nuove attività imprenditoriali che si possono sviluppare. I risultati presentati sono stati prodotti dal gruppo di ricercatori che lavorano sull' *Atlas of Economic Complexity*, del *Center for International Development* presso l'università di Harvard. Si veda la scheda 2 per un approfondimento sulla metodologia seguita.

Figura 1 – Andamento del PIL a prezzi costanti (US\$ 2010)

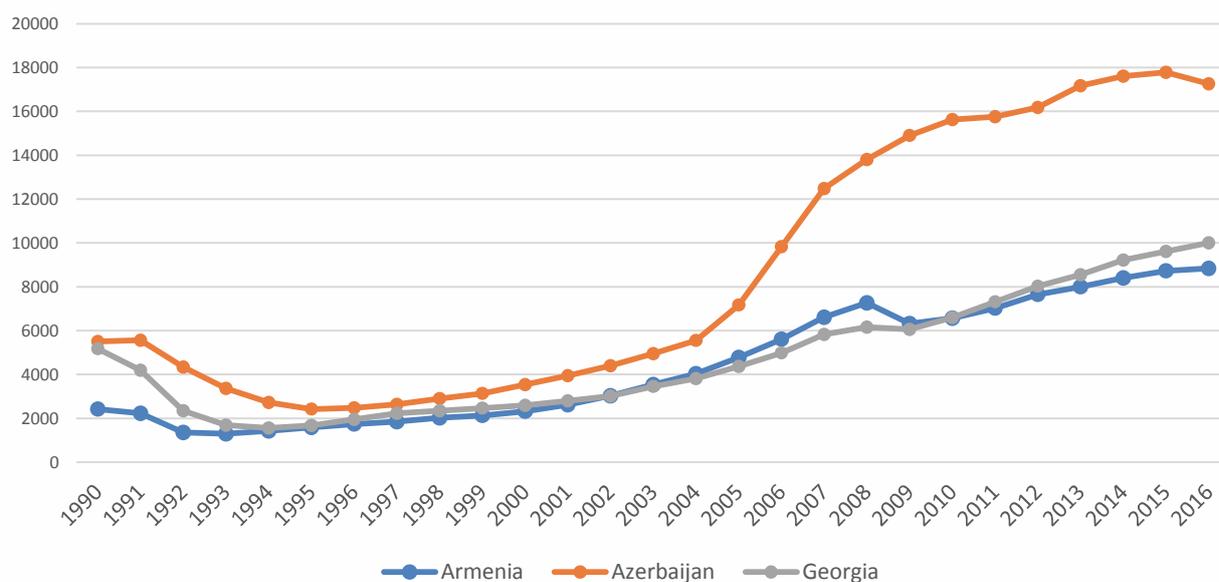


Fonte: elaborazione Fondazione Masi su dati della Banca Mondiale.

Nel 2017 l'Armenia ha registrato uno straordinario tasso di crescita del PIL (+7,5%) dopo la quasi-stagnazione del 2016 (+0,2%). Seppure ridimensionato, il ritmo di crescita sarà sostenuto anche nel 2018 (+4,0%) e nel 2019 (+4,2%). Dal lato dell'offerta a trainare la crescita è stata la forte espansione dell'industria, mentre dal lato della domanda l'effetto trainante deriva da consumi e investimenti. L'Azerbaijan, invece, ha registrato una ripresa nel 2017 (+0,1%) dopo la forte contrazione del 2016 (-3,1%), grazie principalmente, alla spinta dei settori di servizi e agricoltura. La crescita dovrebbe proseguire nel 2018 (1,7%) e con maggiore spinta nel 2019 (2,0%), trainata dal settore delle costruzioni per il completamento del Southern Gas Corridor. Anche le previsioni per il 2017 della Georgia segnalano una crescita del 5,0% rispetto al 2,8% del 2016 trainata, dal lato dell'offerta, dal settore dei servizi, della ricezione e dei trasporti. Dal lato della domanda, invece, l'effetto trainante è da imputare all'aumento dei consumi. Le previsioni per i prossimi anni prevedono un leggero rallentamento per il 2018 (4,5%) seguito da una ripresa nel 2019 (4,7%).

Rilevante ai fini del potenziale di mercato è la crescita del potere di acquisto dei consumatori, ben rappresentata dall'andamento del PIL procapite, che a partire dagli anni 2000 ha subito un'accelerazione in tutti i paesi dell'area. Tra il 2000 ed il 2016 il reddito è praticamente quasi triplicato in Azerbaijan e Georgia (rispettivamente +281% e +286%) attestandosi di poco al di sotto di 10 mila dollari (correnti a parità dei poteri di acquisto); nello stesso periodo in Azerbaijan il PIL pro capite è quasi quadruplicato (+388%) attestandosi a oltre 15 mila dollari. Allargando lo sguardo sul lungo periodo, è interessante notare che le tre economie abbiano avuto livelli di PIL pro capite sostanzialmente allineati per tutti gli anni novanta e inizio duemila. Dal 2004, tuttavia, l'economia dell'Azerbaijan accelera decisamente e senza risentire della crisi fino al 2010 circa ponendosi su un sentiero di crescita più elevato.

Figura 2 – Andamento del PIL procapite tra il 1990 e il 2016.



Fonte: elaborazione Fondazione Masi su dati della Banca Mondiale

Importanti differenze tra i tre paesi emergono anche guardando al saldo di conto corrente. L’Azerbaijan è l’unico paese con un surplus di conto corrente, configurandosi quindi con un prestatore internazionale e un esportatore netto; il surplus tuttavia mostra una netta riduzione degli ultimi anni. Armenia e Georgia, per contro, evidenziano un deficit di conto corrente, decrescente nel primo caso e relativamente stabile nel secondo.

I paesi dell’area mostrano un grado di apertura relativamente elevato. La Georgia che, come abbiamo visto, è il paese più dinamico dell’area, è anche il paese con il maggior grado di apertura al commercio internazionale, con il valore del commercio bilaterale che dal 2013 supera il PIL del paese. L’apertura commerciale di Azerbaijan e Armenia si colloca rispettivamente al 75% e al 90% PIL (dato Banca Mondiale del 2016), in ogni caso valori piuttosto elevati (in Italia il grado di apertura è del 56%, in Cina del 37%).

Oltre a mostrare delle buone prospettive di crescita, i tre paesi godono anche di un buon clima per condurre affari, soprattutto la Georgia. Questo paese, in base all’indicatore *Ease of doing business* della Banca Mondiale⁴, risulta il 9° paese a livello mondiale per il clima propizio agli affari. I punti di forza dell’ambiente economico del paese risultano essere legati alla stabilità e alla trasparenza del sistema legislativo e alla rapidità delle principali procedure burocratiche che gravano sulle attività di investitori e imprese. In posizione meno vantaggiosa si trova l’Armenia (47° posizione), penalizzata fortemente dalla gestione delle insolvenze, dalla gravosità e complessità del sistema fiscale e dalle difficoltà legate ai permessi per costruire. L’Azerbaijan è in 57° posizione nella classifica mondiale,

⁴ La Banca Mondiale fornisce una graduatoria di tutti i paesi secondo una misura di quanto sia facile condurre affari al loro interno. La graduatoria si basa sulla sintesi di una molteplicità di indicatori che considerano vari aspetti, tra cui i tempi per aprire un’attività, la capacità di esecuzione dei contratti, elementi legati alla tassazione, etc. La graduatoria consente quindi di valutare il posizionamento relativo delle economie dell’area in termini di facilità di fare affari, qualità delle istituzioni e altre variabili quali-quantitative non prettamente economiche, ma di fondamentale importanza per offrire la giusta prospettiva sulla capacità di sviluppo e la stabilità dei paesi nel medio-lungo periodo.

caratterizzato da un ambiente economico che risente delle difficoltà legate ai permessi per costruire, del razionamento del credito e di problemi relativi all'accesso all'elettricità, fattore che colpisce pesantemente tutto il sistema produttivo.

Tabella 1 – Indicatore sulla facilità di condurre affari.

Economia	Ease of Doing Business (Posizione)	Iniziare una nuova attività	Facilità di ottenere permessi edilizi	Accesso all'elettricità	Registrazione proprietà	Accesso al credito	Tutela investitori di minoranza	Tassazione	Procedure sdoganamento merci	Esecuzione contratti	Risoluzione insolvenze
Georgia	9	4	29	30	4	12	2	22	62	7	57
Armenia	47	15	89	66	13	42	62	87	52	47	97
Azerbaijan	57	18	161	102	21	122	10	35	83	38	47

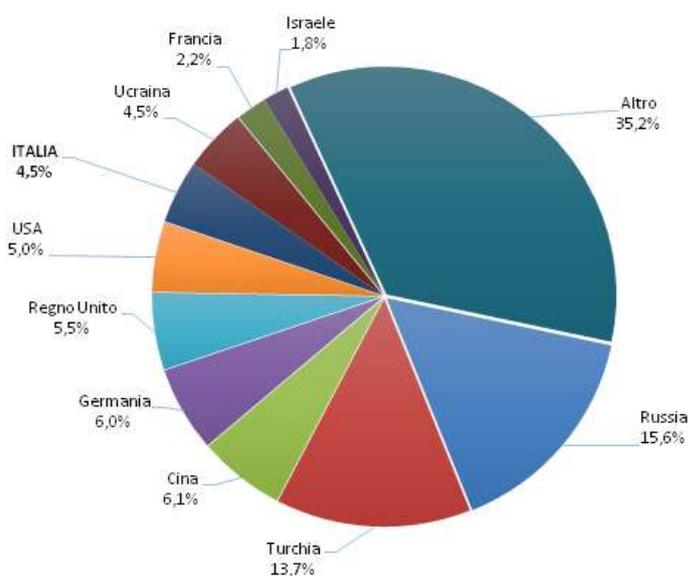
Fonte: Elaborazione Fondazione Masi su dati della Banca Mondiale. (1 = regolamentazioni più favorevoli all'economia).

L'export italiano e il suo potenziale

Nel triennio 2014-2016, l'area trans caucasica ha fruttato in media 1,1 miliardi di dollari all'anno per l'export italiano. L'Italia rappresenta il settimo Paese esportatore nell'area con una quota che si è attestata mediamente nel triennio intorno al 4,5%, quota lontana da quella dei paesi limitrofi (Russia con il 15,6% e Turchia con il 13,7%), ma molto vicina alla quota degli USA (5%) e più del doppio della quota di mercato della Francia (2,2%).

La quota italiana si attesta al 6% in Armenia, mercato in cui emerge in maniera più accentuata la presenza della Russia (26%) e si registra l'assenza della Turchia a causa delle tensioni che si protraggono dal 1993. La Russia insieme alla Georgia e alla Germania (entrambe con una quota dell'8%) sono gli unici Paesi con una quota maggiore dell'Italia. In Azerbaijan, l'Italia conserva una quota del 5,3%. Questo dato configura l'Italia come quinto Paese dietro alla Russia (17,9%), alla Turchia (15,7%), al Regno Unito (8,9%) e alla Germania (6%); mentre in Georgia la quota dell'export italiano è la più bassa in termini percentuali rispetto a quella negli altri Paesi dell'area (2,9%), pur non essendo presente la Russia anche a causa delle tensioni nell'area abcasca.

Figura 3 - La quota di mercato dell'Italia rispetto ai principali concorrenti.



Fonte: elaborazione Fondazione Masi su dati Banca Mondiale. (2014-2016)

Se si osserva l'evoluzione nel tempo delle quote dell'Italia, possiamo notare come, rispetto al 2002, il nostro Paese abbia registrato variazioni della quota in entrambe le direzioni. Rispetto ad un iniziale arretramento nell'area (-0,5% nel 2007 e un ulteriore -0,32% nel 2012), infatti, si è registrato un avanzamento della quota italiana nel 2016 (+0,14%) dimezzatosi nell'anno successivo (-0,7%).

Osservando, invece, l'andamento delle quote nei singoli Paesi, appare evidente come la quota dell'export italiano sia in costante aumento in Azerbaijan. Dopo un iniziale arretramento dal 2002 al 2007 (-0,16%), la quota dell'export italiano ha registrato incrementi positivi nel 2012 (+0,26%), nel 2016 (+0,28%) e nel 2017 (+0,10%). La quota dell'Italia si è ridotta, invece, in misura contenuta in Armenia, ma si è quasi dimezzata, negli ultimi 15 anni, in Georgia.

Tabella 2 - Le quote del made in Italy nell'area.

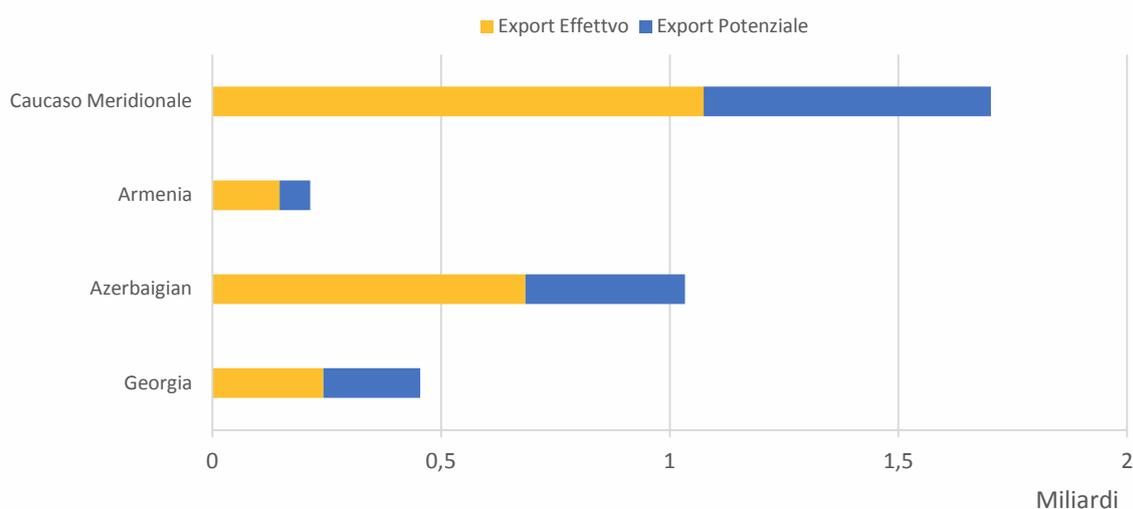
	Caucaso meridionale	Armenia	Azerbaijan	Georgia
2002	3,89%	4,68%	3,00%	4,85%
2007	3,40%	5,22%	2,84%	3,45%
2012	3,08%	5,19%	3,10%	2,50%
2016	3,22%	4,22%	3,37%	2,81%
2017	3,15%	4,66%	3,47%	2,34%

Fonte: Elaborazione Fondazione Masi su dati Banca Mondiale.

L'Azerbaijan rappresenta il principale mercato di sbocco per le esportazioni italiane nell'area transcaucasica: nel triennio 2014-2016, infatti, oltre la metà del totale (55%) è stata realizzata sul mercato azero (684 milioni), segue la Georgia con il 22% (243 milioni) e infine l'Armenia con il 14% (147 milioni). Nonostante le dimensioni relativamente ridotte delle economie che ne fanno parte, le nostre stime indicano che l'area del Caucaso meridionale presenta un buon margine di export potenziale da sfruttare. I risultati, infatti, mostrano come l'area, nel suo complesso, offra

un'interessante prospettiva di crescita con un margine ancora ottenibile pari al 37% dell'export potenziale (628 mln di US\$). Il dato, se analizzato per i Paesi che la compongono, conferma come l'Azerbaijan sia il mercato più promettente per l'aumento potenziale del valore dell'export (348 mln di dollari, un potenziale realizzabile pari al 34% del totale) seguito dalla Georgia con 212 mln (46% di potenziale sfruttabile) e, infine, dalla Armenia (67 milioni, 31% di potenziale non ancora utilizzato).

Figura 4 – Il potenziale dell'Italia nell'Area Transcaucasica



Fonte: Elaborazione Fondazione Masi su dati Un Comtrade, CEPII, Banca Mondiale.

Per struttura settoriale, il *Made in Italy* che approda nel Caucaso meridionale è piuttosto in linea con la performance italiana osservata nel resto del mondo. I macchinari da soli contano per 431 milioni di dollari (il 40% del totale delle esportazioni nell'area) di cui poco meno di 300 realizzati in Azerbaijan (98 in Georgia e 41 in Armenia). Altri settori con risultati rilevanti sono tessile e abbigliamento (130 milioni), metallo e prodotti in metallo (85 milioni) e arredamento (85 milioni).

I macchinari e l'abbigliamento rappresentano anche i settori principali per l'export del *Made in Italy* in Armenia (41 milioni per entrambi i settori) e in Georgia (rispettivamente 98 e 26 milioni) e in Azerbaijan, dove i due settori costituiscono oltre la metà (51%) del totale dell'export italiano nel Paese.

Il settore dei macchinari elettrici rappresenta anche quello con un maggiore potenziale realizzabile nell'area (158 milioni) e nei singoli Paesi, con l'Azerbaijan che potrebbe assicurare oltre il 62% del potenziale totale (98.5 milioni). Se si osserva il settore dell'abbigliamento, anche in questo caso, il valore potenziale complessivo dell'export nell'area è trainato principalmente dal mercato azero che potrebbe assicurare alle imprese italiane ulteriori 28 milioni (con un incremento complessivo dell'export nel Paese del 30%).

I prodotti in metallo mostrano una notevole prospettiva di crescita per le imprese italiane che potrebbero raddoppiare il valore dell'export. Dai dati, inoltre, emerge che il potenziale sfruttabile (di

86 milioni) risiede nelle opportunità che emergono in Azerbaijan e Georgia (dove il valore dell'export è al di sotto del potenziale di, rispettivamente, 67,5 milioni e 15 milioni coprendo il 95% del potenziale del settore nell'area).

Nell'analisi del potenziale dell'area, infine, bisogna considerarne anche la posizione geografica strategicamente rilevante per le imprese italiane che intendano espandere la propria attività in Russia, un mercato in cui l'Italia detiene una quota del 4,3% (per un valore di quasi 9,5 miliardi) e con un potenziale per il *Made in Italy* di 4,5 miliardi.

Tabella 3 - Il valore del *Made in Italy* nell'area.

	Caucaso meridionale			Armenia			Azerbaijan			Georgia		
	Export effettivo	Export potenziale sfruttabile ExPAnD	Potenziale sfruttabile ExPAnD %	Export effettivo	Export potenziale sfruttabile ExPAnD	Potenziale sfruttabile ExPAnD %	Export effettivo	Export potenziale sfruttabile ExPAnD	Potenziale sfruttabile ExPAnD %	Export effettivo	Export potenziale sfruttabile ExPAnD	Potenziale sfruttabile ExPAnD %
Macchinari	430,89	157,96	27%	41,03	13,27	24%	291,79	98,49	25%	98,06	46,20	32%
Tessile e abbigliamento	130,34	45,32	26%	41,22	5,93	13%	63,19	27,41	30%	25,93	11,98	32%
Metallo e prodotti in metallo	84,66	86,02	50%	6,93	3,91	36%	63,54	67,46	51%	14,19	14,65	51%
Arredamento	84,54	18,59	18%	6,50	0,41	6%	66,88	13,94	17%	11,16	4,24	28%
Prodotti in gomma e plastica	56,78	72,71	56%	10,35	8,44	45%	26,28	36,88	58%	20,15	27,39	58%
Mezzi di trasporto	56,74	54,45	49%	1,01	1,88	65%	50,84	27,22	35%	4,89	25,35	84%
Materiali da costruzione	56,26	44,03	44%	5,31	4,23	44%	40,98	28,49	41%	9,98	11,31	53%
Calzature e pellami	36,72	6,41	15%	8,17	0,71	8%	21,82	3,62	14%	6,73	2,08	24%
Alimentare	32,13	29,77	48%	9,37	6,75	42%	11,87	14,26	55%	10,90	8,76	45%
Prodotti in legno e cellulosa	30,73	17,68	37%	3,78	2,79	43%	20,18	8,67	30%	6,77	6,22	48%
Chimica e farmaceutica	0,74	5,28	88%	0,04	0,02	38%	0,47	0,22	32%	0,23	5,04	96%
Altro	73,58	89,81	55%	13,22	18,78	59%	26,59	22,19	45%	33,77	48,84	59%

Fonte: Elaborazione Fondazione Masi su dati Un Comtrade, CEPII, Banca Mondiale.

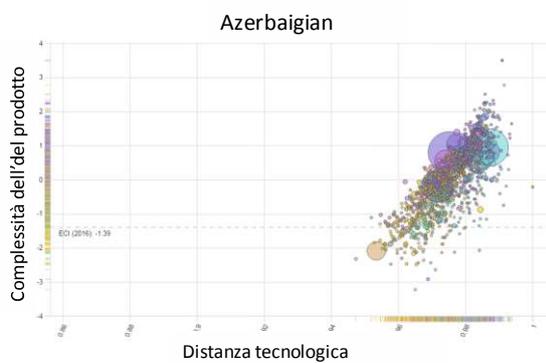
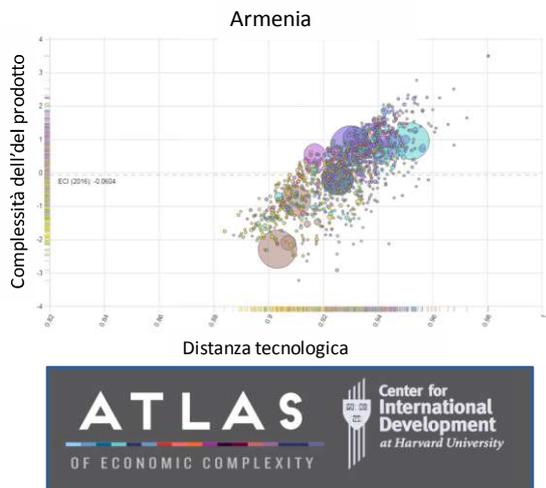
Scheda 1: una metodologia per intercettare il potenziale dell'export italiano – ExPAnD – Export Potential Analysis and Development

ExPAnD offre una classifica dei mercati in base al potenziale e offre un benchmark della performance rispetto a paesi con caratteristiche simili all'Italia. L'analisi è scalabile per settore o singolo prodotto. L'analisi si basa su un algoritmo che elabora i dati di commercio internazionale per 200 paesi e oltre 5000 prodotti. L'analisi permette un raffronto oggettivo del potenziale dei mercati di sbocco e un'accurata valutazione della performance. In questo modo la metodologia offre una misura precisa e oggettiva del potenziale di export facilitando l'individuazione dei mercati di sbocco con maggiori margini di miglioramento.

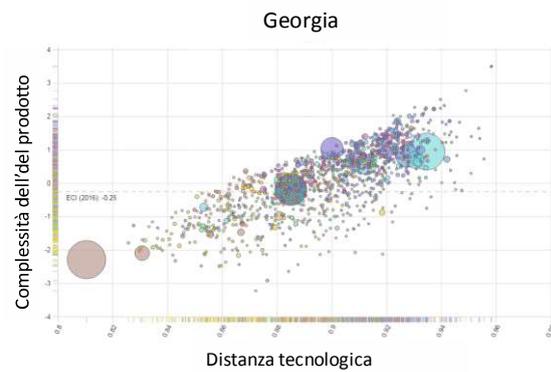
ExPAnD attraverso la sintesi di 3 indicatori principali (potenziale peer, crescita della domanda di import, compatibilità tra domanda e offerta), a loro volta basati su una analisi dei dati di commercio a livello di prodotto, permette di calcolare un indice di potenziale globale del mercato (su base 100). La metodologia, inoltre, consente la creazione di una classifica dei mercati di sbocco per potenziale. Inoltre, offre una misura del valore dell'export teoricamente ottenibile anche indipendentemente dai risultati passati, consentendo quindi l'individuazione di nuovi mercati. Inoltre, il valore potenziale dell'export può essere direttamente confrontato con il valore osservato, definendo un gap di export che può essere espresso in percentuale o in valori monetari. ExPAnD consente, inoltre, di identificare i concorrenti principali per mercato di destinazione ed è scalabile, nel senso che è possibile aumentare il livello di disaggregazione concentrando l'analisi su particolari settori o categorie di prodotti.

	I PILASTRO	II PILASTRO	III PILASTRO
	LA PERFORMANCE DEI PEERS	MATCHING DOMANDA-OFFERTA	PROSPETTIVE DI CRESCITA
CONCETTO	Benchmark di export potenziale di un peer fittizio, costituito da un gruppo di paesi	Grado di somiglianza tra composizione dell'offerta e struttura della domanda	Previsione crescita a cinque anni
METODOLOGIA	Selezione per prodotto HS6 dei concorrenti più simili per: -Valori medi unitari -Quote di mercato -Distanza -Complessità (ubiquità & diversificazione) -Reddito procapite -Specializzazione	Calcolo di un indice Finger e Kreinin (1979) mettendo a raffronto il paniere di export del paese di origine con il paniere di import del paese di destinazione	Differenziale di import a cinque anni espresso in valore assoluto e standardizzato per il massimo osservato tra tutti i paesi.
OUTPUT	Gap monetario: differenza tra export potenziale sulla base del peer fittizio e quello realizzato Gap percentuale: gap monetario standardizzato per il potenziale	Indice percentuale per cui 100 indica strutture di offerta e domanda perfettamente combacianti	Indice percentuale di prospettiva di crescita dove 100 indica il paese con il volume di crescita più elevato a 5 anni
Media dei tre pilastri standardizzati e aggregati a livello paese: POTENZIALE GLOBALE			

Scheda 2: le opportunità per la diversificazione delle economie



Il **concetto di complessità economica** di un prodotto sintetizza il suo grado di sofisticazione. Tanto più un prodotto è complesso tanto più esiguo è il numero di paesi che lo sanno fare e tanto più questi paesi hanno un tessuto produttivo di competenze diversificate.



Il **concetto di distanza tecnologica** si basa sulla prossimità delle competenze nei diversi comparti. Una manifattura è tanto più distante quanto più ridotto è il numero di competenze richieste da essa e non presenti nei comparti in cui l'economia è già presente. I nuovi settori che risultano più alla portata del paese si trovano nella parte sinistra del grafico, quelli più complessi nella parte alta. Ne segue che il quadrante in alto a sinistra è quello di maggiore interesse.