

LE ESPORTAZIONI DELLA CAMPANIA: STRUTTURA E POTENZIALITÀ

Rapporto ICE 2020-2021



20
21



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

ITCA 

ITALIAN TRADE AGENCY

LE ESPORTAZIONI DELLA CAMPANIA: STRUTTURA E POTENZIALITÀ

Executive Summary

- ▶ La Campania, con oltre 12 miliardi di euro in esportazioni, è la regione meridionale con il maggior volume di export, con una percentuale corrispondente al 24,7% delle esportazioni totali del Mezzogiorno.
- ▶ L'espansione dell'export campano degli ultimi anni è stata trainata dai settori dell'Agrifood e quello Farmaceutico. Questi ultimi, rappresentano rispettivamente il 25% e il 13% dell'export regionale e sono i settori in cui la Campania presenta un elevato vantaggio comparato rispetto sia all'Italia che al Mezzogiorno.
- ▶ I paesi avanzati, partner commerciali tradizionali italiani, sono i principali mercati di destinazione dell'export regionale, con gli Stati Uniti che assorbono circa il 10% dell'export campano. A seguire Francia, Germania e Regno Unito. I paesi emergenti, in termini dinamici, aumentano notevolmente la loro domanda estera a partire dagli anni Novanta. Oggi assorbono oltre un quarto del totale dell'export campano, con Turchia, Tunisia e Brasile che importano la quota maggiore di prodotti campani.
- ▶ La crisi economica generata dalla pandemia ha colpito duramente le imprese campane le quali hanno risentito marcatamente delle restrizioni imposte a seguito della diffusione del virus. Ciò ha determinato un calo generalizzato in quasi tutti i settori dell'export. Tuttavia, la contrazione delle esportazioni campane (-6,4%) è avvenuta in misura minore rispetto alla media nazionale (-9,7%) e a quella del Mezzogiorno (-13,7%), grazie soprattutto alla struttura del tessuto produttivo regionale che presenta un'elevata specializzazione nei settori Agroalimentare e Farmaceutico, colpiti solo marginalmente dagli effetti economici della pandemia da Covid-19.
- ▶ Secondo le stime ExPANd il potenziale sfruttabile dell'export campano nel mondo ammonta a circa 8 miliardi, oltre la metà dei quali sono rilevati in Europa.

- ▶ I mercati avanzati europei rappresentano ancora il principale mercato di interesse per l'export della Campania, sia in termini di export effettivo che in termini di potenziale sfruttabile. La Svizzera è il mercato con il maggior potenziale ancora sfruttabile (700 mln di euro), seguito da USA (650 mln), Regno Unito (650 mln), Germania (550 mln) e Francia (500 mln). Di particolare rilevanza le opportunità presenti in importanti mercati extra-europei, quali Giappone, Australia, Corea del Sud e Canada.

- ▶ Il settore di maggior rilievo nei mercati avanzati è l'Agrifood in USA, Regno Unito e Germania, seguito dalla Farmaceutica in Svizzera e da Altri mezzi di trasporto.

- ▶ Il potenziale sfruttabile dell'export della Campania (2,5 miliardi di euro) verso i mercati emergenti presenta volumi più contenuti nei vari settori, ma elevate percentuali se espresso in rapporto al potenziale totale, ciò indicando che vi sono ampi margini per migliorare il posizionamento competitivo in questi mercati.

LE ESPORTAZIONI DELLA CAMPANIA: STRUTTURA E POTENZIALITÀ*

Tra le regioni meridionali la Campania è quella che detiene il maggior volume di export, con una percentuale corrispondente al 24,7% delle esportazioni totali del Mezzogiorno (ed il 2,6% di quelle nazionali).

Come tutte le regioni del Sud la Campania, con una propensione all'export attestata all'11,3% rispetto ad una media nazionale del 26,3%, risulta essere una regione relativamente "chiusa" agli scambi con l'estero. Tuttavia, negli ultimi anni il volume dell'export regionale è andato crescendo, confermando la tendenza positiva, affermatasi a partire dal 2015, di una maggior apertura verso i mercati esteri. Più nel dettaglio, l'export campano è passato da un valore di 9,7 miliardi di euro nel 2015, ad uno di 11 nel 2018, per arrivare, infine, a superare i 12 miliardi di euro nel 2019, segnando una variazione percentuale dell'11,9% rispetto all'anno precedente (**Tabella 1**).

La crisi economica, dovuta al propagarsi della pandemia da Covid-19, ha bruscamente interrotto questa tendenza positiva, e la domanda estera di prodotti campani, che nelle precedenti crisi economiche aveva permesso di attutire l'impatto dei loro effetti sull'economia regionale, si è ridotta notevolmente. Inoltre, poiché vi è il rischio che la crisi economica possa amplificare i divari territoriali già esistenti, rivolgere un'attenzione particolare alle imprese del Meridione e alle loro potenzialità risulta essere oggi di vitale importanza. Da sempre, infatti, la possibilità di crescita dell'Italia e delle sue componenti è fortemente legata alla capacità di collocarsi all'interno dei mercati internazionali. Di conseguenza, sostenere il Made in Italy, individuando i mercati che forniscono le maggiori opportunità e rafforzando il posizionamento strategico dell'export italiano all'interno dell'arena commerciale globale, significa supportare lo sviluppo del Paese e delle sue parti in senso lato.

Partendo dalla descrizione dell'attuale struttura e specializzazione del sistema industriale della Campania questo lavoro si propone di misurare il potenziale dell'export regionale, con l'obiettivo specifico di offrire uno spaccato molto dettagliato dei paesi e dei settori in cui la domanda per i prodotti di origine campana presenta le opportunità più interessanti. I risultati così ottenuti potrebbero costituire un utile strumento di analisi per gli operatori che a vario titolo operano per favorire un maggiore e più strutturato posizionamento delle imprese campane sui mercati esteri. La valutazione del potenziale di export delle imprese campane è basata sull'impiego della metodologia ExPANd. Alla luce del forte impatto che il Covid-19 ha prodotto sul commercio mondiale si è preferito partire dai dati relativi al 2019 per non tener conto di eventuali "distorsioni" dovute alla recessione generata dalla pandemia, i cui effetti sull'export campano sono tuttavia presi in esame nel Box che segue.

* Rapporto realizzato dalla Fondazione Manlio Masi, redatto da Elena Romanin e Giovanni Stamato con il coordinamento di Beniamino Quintieri.

Tabella 1- Esportazioni del Mezzogiorno, Campania e province (2019)

	Mezzogiorno	Campania	Napoli	Avellino	Benevento	Salerno	Caserta
Esportazioni (milioni di euro)	49.856	12.344	6.745	1.564	253	2.563	1.216
% su export italiano	10,4%	2,6%					
% su export campano			54,6%	12,7%	2,1%	20,8%	9,9%
Propensione all'export	12,6%	11,3%					

Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

GLI EFFETTI DELLA PANDEMIA DA COVID-19 SULL'EXPORT CAMPANO

La pandemia da Covid-19 che ha colpito tutti i paesi del Mondo nel corso del 2020 ha comportato importanti effetti negativi sull'economia e sul commercio italiani. Secondo le stime SVIMEZ, il Prodotto Interno Lordo della Campania ha subito un calo dell'8%, sostanzialmente in linea con quanto registrato nel resto del Paese. In generale, l'emergenza sanitaria ha inciso negativamente sull'apparato industriale regionale e le industrie campane hanno risentito marcatamente delle restrizioni imposte a seguito della diffusione del virus, in particolare della sospensione delle attività ritenute non essenziali.

Per quanto riguarda gli scambi commerciali con l'estero, si è assistito ad un calo generalizzato in quasi tutti i settori dell'export (**Figura B1**). Nel 2020, infatti, la domanda estera per prodotti della Campania si è contratta, perdendo quasi 800 milioni di euro e registrando una variazione del -6,4% rispetto all'anno precedente (la variazione percentuale è trainata in larga misura dal dato registrato per le province di Napoli e Salerno, che complessivamente costituiscono l'80% dell'export regionale nel 2020). Tuttavia, la contrazione delle esportazioni campane è avvenuta in misura minore rispetto alla media nazionale e a quella del Mezzogiorno (**Tabella B1**), grazie soprattutto alla struttura del tessuto produttivo regionale che presenta un'elevata specializzazione nei settori Agroalimentare e Farmaceutico che sono stati colpiti solo marginalmente dagli effetti economici della pandemia da Covid-19.

Tabella B1 - Esportazioni della Campania e delle sue province (variazione %), 2020/2019

	Italia	Mezzogiorno	Campania	Avellino	Benevento	Caserta	Napoli	Salerno
Variazione %	-9,7%	-13,7%	-6,4%	-11,4%	-18,3%	-9,6%	-8,3%	4,3%

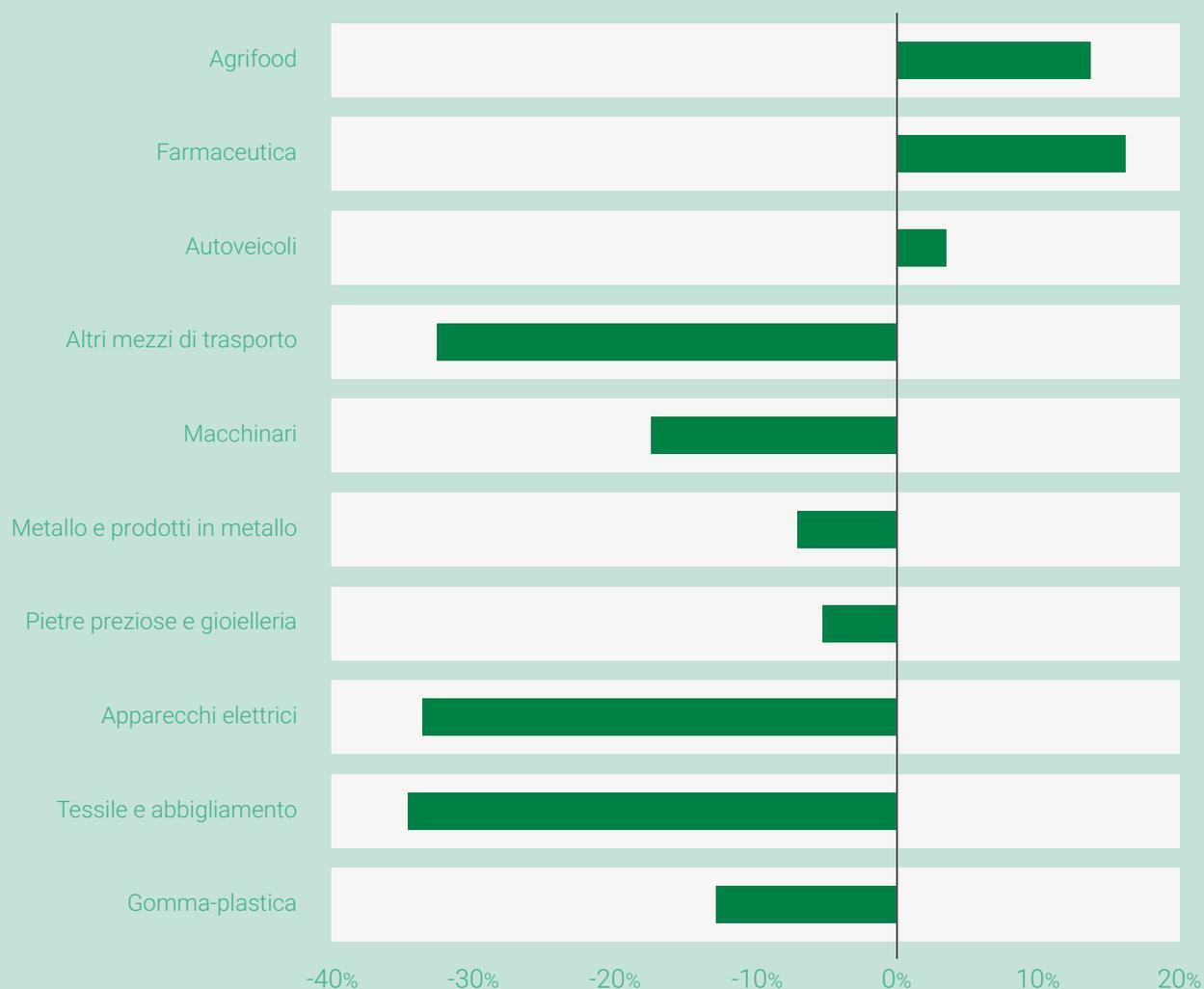
Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

Questi due settori, nel 2020, non solo non paiono aver risentito degli effetti della pandemia, ma hanno registrato un'espansione del loro export, mostrando una variazione percentuale rispettivamente del 14% e del 16% in confronto all'anno precedente (**Figura B1**). L'andamento positivo nel volume di export ha caratterizzato tutti i principali comparti del settore Agroalimentare, in particolare quello della frutta e degli ortaggi lavorati e conservati. Per quanto riguarda il settore Farmaceutico, esso ha continuato a crescere, forte soprattutto dell'espansione verso i mercati dell'Unione Europea.

Tra i primi dieci settori per volume di export, quelli maggiormente colpiti dal diffondersi della pandemia sono stati il Tessile e l'abbigliamento, gli Apparecchi elettrici e gli Altri mezzi di trasporto. A livello provinciale, gli effetti economici

dell'emergenza sanitaria hanno colpito in particolare la provincia di Benevento, che ha visto il suo export contrarsi del 18%, a differenza di quanto avvenuto per Salerno che invece è stata l'unica provincia della Campania il cui export è aumentato (**Tabella B1**). Quest'ultimo dato non deve sorprendere, in quanto più della metà dell'export salernitano proviene dal commercio di prodotti agroalimentari.

Figura B1 - Esportazioni campane, primi dieci macro-settori (variazione %), 2020/2019



Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

I principali settori di esportazione

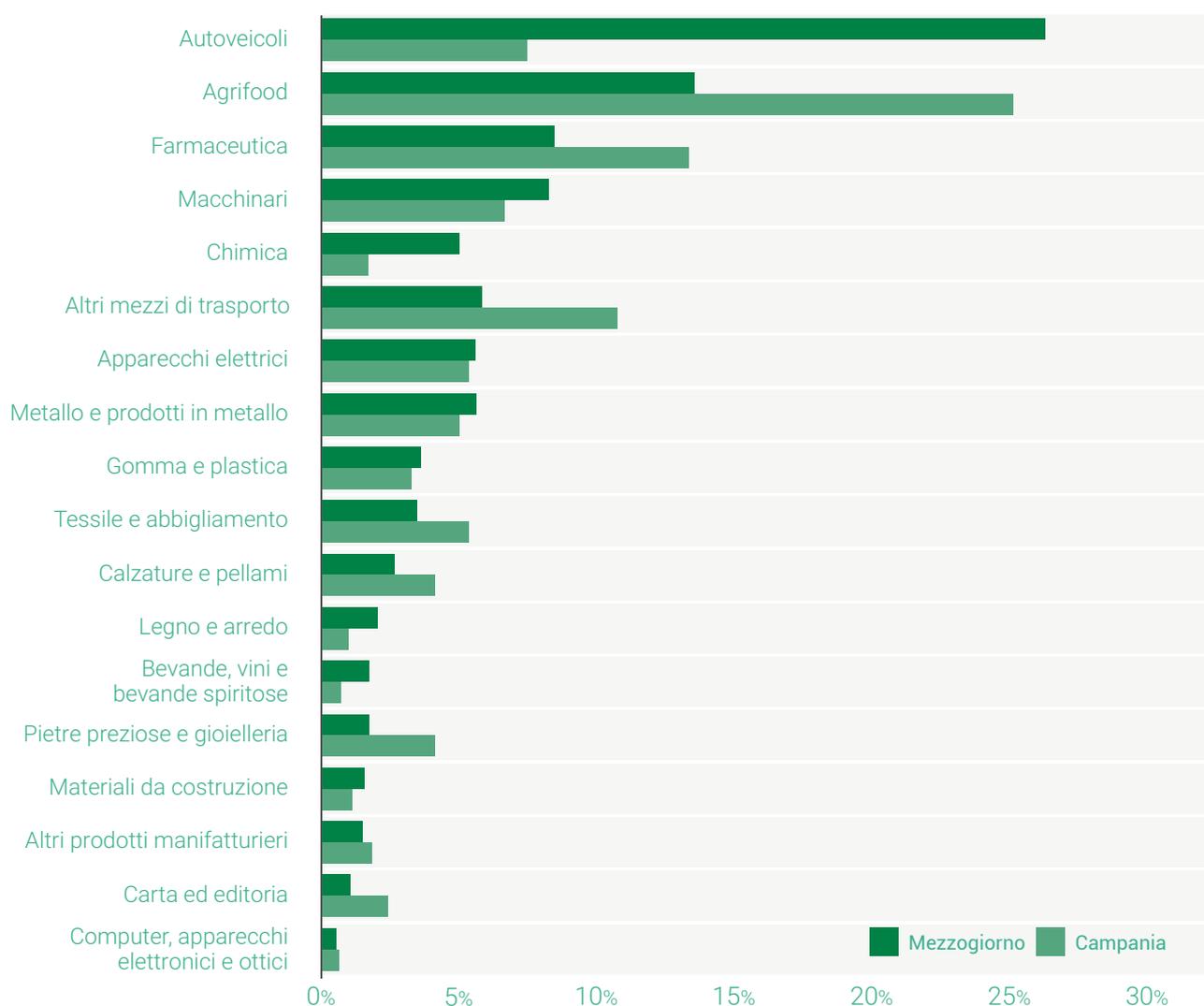
In questo paragrafo si considera la composizione settoriale delle esportazioni della Campania al netto di quelle dei servizi e dei settori del petrolio grezzo e dei prodotti derivati dalla sua raffinazione. Così suddivise, le esportazioni campane sono costituite per il 25% dall'Agrifood, seguite dai Prodotti farmaceutici, dal settore degli Altri mezzi di trasporto, dei Macchinari e degli autoveicoli. I settori tradizionali del Tessile e dell'abbigliamento, delle Calzature e del pellame si attestano rispettivamente attorno al 5 e 4% dell'export totale (Figura 1).

La struttura settoriale dell'export a livello regionale presenta delle somiglianze con quella del Mezzogiorno, ma mostra delle differenze significative in termini di peso sul totale dell'export. Infatti, seppur collocati in ordine diverso,

i settori dell'Agrifood, della Farmaceutica, dei Macchinari e degli Autoveicoli sono i settori da cui proviene la maggior parte dell'export sia della Campania che del Mezzogiorno.

L'espansione dell'export campano degli ultimi anni è

Figura 1 - Struttura per macro-settori delle esportazioni del Mezzogiorno e della Campania. Percentuale delle esportazioni nel macro-settore rispetto alle esportazioni totali (al netto dei prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio e dei servizi)



Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

ascrivibile, almeno in parte, alla crescita dei settori dell'Agrifood e di quello Farmaceutico. Rispetto al 2015 il settore della farmaceutica, beneficiando non solo dell'importante contributo della Svizzera, hub internazionale dei prodotti farmaceutici, ma anche di quello dei principali paesi dell'Unione Europea, ha più che raddoppiato il proprio export. È da notare come il peso del settore farmaceutico sull'export regionale dipenda fortemente da quello di medicinali e prodotti farmaceutici provenienti da Napoli che, con un volume di 1,6 miliardi di euro, costituisce il primo settore di origine dell'export del capoluogo campano, rappresentando il 23% dell'export napoletano totale (Tabella 2). Anche il valore delle esportazioni provenienti dal settore degli Autoveicoli negli ultimi cinque anni è continuato a crescere, passando dagli oltre 300 milioni nel 2015 ai quasi 900 milioni di euro nel 2019.

Tabella 2 - Primi tre settori, per provincia, per volume di export (% dell'export totale provinciale)

	1° settore	2° settore	3° settore
Avellino	Agrifood (25%)	Autoveicoli (19%)	Pietre preziose e gioielli (15%)
Benevento	Agrifood (30%)	Macchinari (20%)	Metallo e prodotti in metallo (17%)
Caserta	Agrifood (17%)	Pietre preziose e gioielli (17%)	Gomma e plastica (12%)
Napoli	Farmaceutica (23%)	Altri mezzi di trasporto (17%)	Agrifood (15%)
Salerno	Agrifood (56%)	Autoveicoli (11%)	Metallo e prodotti in metallo (7%)

Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

Entrando più nel dettaglio sulla scomposizione settoriale delle province campane, si nota che Salerno e Benevento presentano delle somiglianze nella scomposizione settoriale delle loro esportazioni e, in entrambi i casi, tra i primi tre settori per volume di export compaiono l'Agrifood, il Metallo e prodotti in metallo. Lo stesso vale per Caserta e Avellino che includono tra i primi tre settori per volume di export quelli dell'Agrifood e del commercio legato alle Pietre preziose e gioielli. Infine, per quanto riguarda la concentrazione dell'export, Benevento, Salerno e Avellino mostrano una concentrazione maggiore delle loro esportazioni in pochi settori, con Benevento che concentra ben il 74% del suo export solo nei primi tre comparti. Al contrario, sia Caserta che Napoli presentano una differenziazione settoriale dell'export più marcata.

LE ESPORTAZIONI CAMPANE NEL SETTORE DELL'AGRIFOOD: IL MADE IN ITALY CHE FA GOLA

Alla luce del ruolo fondamentale che il settore dell'Agrifood gioca nell'ambito dell'export campano, di seguito viene fornita un'analisi più dettagliata dei flussi commerciali dei prodotti agroalimentari di origine campana.

Il settore agroalimentare in Campania è il più rilevante per valore delle esportazioni avendo contribuito per il 25% all'export complessivo regionale del 2019, quota quasi doppia rispetto a quella del Mezzogiorno (13,5%) e più che tripla di quella nazionale (6%). A partire dal 2015, l'esportazione legata ai prodotti agroalimentari campani ha registrato una variazione percentuale media del 4% su base annua, raggiungendo il valore di quasi 2,9 miliardi nel 2019. La crescita delle esportazioni agroalimentari si è associata ad un'estensione dell'area geografica di destinazione, anche se oggi i più importanti paesi importatori dei prodotti agroalimentari rimangono i tradizionali partner commerciali dell'Italia: Stati Uniti, Germania, Regno Unito e Francia. Tra i paesi emergenti la Libia e l'Arabia Saudita sono i paesi con la domanda estera per i prodotti agroalimentari campani maggiore.

Tabella B2 - Percentuale di export nelle varie componenti del settore dell'agrifood (2019)

Agrifood	Campania	Napoli	Salerno	Avellino	Caserta	Benevento
Carne lavorata e conservata e prodotti a base di carne	0,9%	1,5%	0,5%	1,0%	0,4%	1,6%
Pesce, crostacei e molluschi lavorati e conservati	0,6%	0,6%	0,6%	1,2%	0,1%	0,01%
Frutta e ortaggi lavorati e conservati	49,2%	29,8%	80,0%	22,2%	16,2%	2,3%
Oli e grassi vegetali e animali	3,1%	2,6%	0,9%	10,7%	0,3%	15,1%
Prodotti delle industrie lattiero-casearie	10,6%	14,8%	3,7%	0,9%	55,3%	2,3%
Prodotti della lavorazione di granaglie, amidi e prodotti amidacei	1,7%	3,7%	0,2%	1,4%	0,4%	4,3%
Prodotti da forno e farinacei	20,2%	27%	4,1%	48,4%	18,9%	67,8%
Altri prodotti alimentari	12,5%	16,9%	9,8%	14,1%	7,3%	6,1%
Prodotti per l'alimentazione degli animali	1,2%	3,0%	0,01%	0,1%	1,1%	/
Totale (milioni di euro)	2.881	986	1.256	377	193	66

Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

Considerando un livello di maggiore disaggregazione settoriale, si nota come i comparti della frutta e ortaggi lavorati e conservati, e i prodotti da forno e farinacei abbiano avuto un peso elevato all'interno dell'export campano di prodotti agroalimentari. Oggi, i prodotti di questi due settori costituiscono quasi il 70% delle esportazioni alimentari della regione. Tra i due, il settore di frutta e ortaggi lavorati e conservati ha il peso maggiore e da solo rappresenta oltre al 49% dell'export totale regionale (**Tabella B2**). Inoltre, si registra una crescita record delle esportazioni dei prodotti da farinacei e da forno soprattutto verso la Francia e la Germania.

Come anticipato in precedenza, l'Agrifood ha continuato a crescere in Campania anche durante il 2020 (+14%), nonostante la pandemia da Covid-19, raggiungendo il valore di 3,3 miliardi di euro nel 2020.

A livello provinciale si può notare che in tutte le province ad esclusione di Napoli, il primo settore per volume di esportazioni è quello agroalimentare, con l'export di Salerno che dipende per oltre la metà da questo settore. Per quanto riguarda la composizione dell'export, possiamo concludere che Napoli e Salerno esportano principalmente frutta e ortaggi lavorati e conservati, mentre Avellino e Benevento presentano un volume maggiore di export dal settore di farinacei e prodotti da forno. Caserta al contrario detiene un'elevata specializzazione nei prodotti delle industrie lattiero-casearie.

Specializzazione settoriale

Per poter individuare i settori in cui il Mezzogiorno e la Campania presentano vantaggi comparati, calcoliamo l'indice di specializzazione di Balassa.¹ Nella Tabella 3 riportiamo, colorati in verde, i settori dell'Italia, Mezzogiorno e Campania in cui l'indice di Balassa è maggiore di uno, ovvero quei settori in cui si riscontra un'elevata specializzazione.

La Campania presenta un grado di specializzazione molto elevato nell'industria agroalimentare, di molto superiore a quello dell'Italia ed a quello del Mezzogiorno. Vantaggi

comparati elevati sono registrati nei Prodotti farmaceutici, grazie al contributo delle province di Napoli, ed in misura più contenuta negli Altri mezzi di trasporto (locomotive e materiale rotabile, aeromobili, imbarcazioni), settori in cui la Campania vanta un grado di specializzazione maggiore sia rispetto all'Italia che al Mezzogiorno. Nel settore delle Pietre preziose e dei gioielli, la Campania, trainata da Caserta e Avellino, presenta un indice di specializzazione maggiore rispetto al Mezzogiorno e di poco inferiore in confronto all'Italia. Lo stesso si riscontra per il settore delle Calzature e dei pellami.

Tabella 3 - Specializzazione settoriale dell'Italia, del Mezzogiorno e della Campania

Indice RCA Balassa	Italia	Mezzogiorno	Campania
Bevande, vini e bevande spiritose	2,1	1,9	0,7
Legno e arredo	2,3	1,8	0,9
Agrifood	0,9	2,1	3,7
Altri mezzi di trasporto	0,8	1,4	2,5
Autoveicoli	0,8	2,7	0,7
Carta ed editoria	1,4	1,0	2,2
Tessile e abbigliamento	1,5	0,7	1,0
Farmaceutica	1,5	1,7	2,7
Computer, apparecchi elettronici e ottici	0,1	0,0	0,0
Apparecchi elettrici	0,8	0,9	0,9
Calzature e pellami	3,2	1,7	2,4
Materiali da costruzione	2,2	1,5	1,0
Gomma-plastica	0,9	0,8	0,7
Macchinari	1,8	0,6	0,6
Metallo e prodotti in metallo	0,9	0,6	0,5
Chimica	0,8	0,7	0,2
Pietre preziose e gioielleria	4,2	1,7	3,7
Tabacchi	0,3	0,0	0,0
Altri prodotti manifatturieri	0,4	0,3	0,4
Idrocarburi	0,1	0,3	0,0

Nota: indice di vantaggio comparato di Balassa calcolato rispetto alle esportazioni mondiali complessive

Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

⁽¹⁾ L'indice dei vantaggi comparati rivelati di Balassa (RCA) è il rapporto fra la quota delle esportazioni regionali di un settore sul totale delle esportazioni di quella regione e la quota delle esportazioni dello stesso settore a livello mondiale sulle esportazioni totali mondiali. L'indice può essere espresso come: $B = \frac{x_i X_1}{X_i X_1}$ dove le lettere minuscole si riferiscono alla regione di interesse, le maiuscole al mondo intero. Per

l'export della regione vale $x_i = \sum_{i \in I} x_i$ e per l'export del mondo $X_i = \sum_{i \in I} X_i$, dove I è l'insieme di tutti i settori in esame. Ha un valore compreso fra 0 e infinito: se minore di uno ci segnala che la specializzazione regionale in quel settore è minore rispetto alla media mondiale, se maggiore di uno significa che in quel settore la regione ha un vantaggio comparato rispetto al resto del mondo.

Il grado di diversificazione delle esportazioni della Campania

La **Tabella 4** riassume in un indice il grado di diversificazione delle esportazioni della Campania, con riferimento a Italia e Mezzogiorno.² La Tabella riporta i valori dell'indice di Herfindahl-Hirschman (HH)³, come misura del grado di concentrazione delle esportazioni sia a livello settoriale che per quanto riguarda i mercati di sbocco. Se, dal punto di vista dei mercati di destinazione dei prodotti, la Campania mostra un sostanziale allineamento con il resto del Paese, l'indice di concentrazione settoriale risulta più elevato di quello nazionale, dato il peso preponderante del settore agroalimentare. Il sostanziale allineamento con l'indice misurato per l'intera area meridionale è il risultato del fatto che altre regioni del Sud presentano un elevato grado di concentrazione in pochi settori (in particolare Sicilia e Sardegna nei Prodotti petroliferi).

Tabella 4 - Indici di concentrazione settoriale e geografica dell'export di Italia, Mezzogiorno e Campania

	Indice di concentrazione per settore dell'export	Indice di concentrazione per mercati di destinazione
Italia	0,28	0,59
Mezzogiorno	0,35	0,58
Campania	0,34	0,55

Nota: indice di concentrazione di Herfindahl-Hirschman
Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT

⁽²⁾ Dal momento che nella considerazione del grado di diversificazione è importante tenere conto anche di quanto l'export sia concentrato nei prodotti petroliferi, in questo indice rientrano anche i settori del petrolio e dei prodotti derivati della sua raffinazione.

⁽³⁾ L'indice HH è $\sum_{i=1}^n (S_i)^2$, dove S sono le quote di export regionale (macroarea) relative ad una tipologia merceologica i, rispetto al totale delle esportazioni della regione (macroarea). L'indice assume valori compresi tra 1, in caso di massima concentrazione e 0 a cui corrisponde la massima diversificazione. Il livello n relativo alle diverse aggregazioni merceologiche considerate è pari a 20 (categorie Ateco 2007).

I principali paesi di destinazione dell'export

In questo paragrafo analizziamo i principali paesi di destinazione dell'export della Campania e delle sue province. Per ragioni legate alle specificità dei mercati in cui viene assorbito l'export, verranno prima presentati i valori delle esportazioni verso i paesi avanzati e in un secondo momento l'export diretto verso i paesi emergenti.⁴ Considerando i primi, si vede che tra i primi dieci più importanti mercati di destinazione sette sono paesi europei, con Francia e Germania che assorbono circa il 20% dell'export totale della Campania. Come per il Mezzogiorno, anche in questo caso il paese che importa il maggior volume di export proveniente dalla regione sono gli Stati Uniti, che da soli assorbono il 10% dell'export totale campano proveniente principalmente dai settori degli Altri mezzi di trasporto e dell'Agrifood. Il flusso di export agroalimentare diretto oltre oceano ha subito un'accelerazione negli ultimi anni, e lo stesso vale per le esportazioni alimentari dirette nel Regno Unito, Germania e Francia (Figura 2).

I mercati statunitense, francese e giapponese sono le mete preferite per i prodotti del settore degli Altri mezzi di trasporto e l'export regionale diretto verso queste tre destinazioni costituisce oltre il 67% dell'export regionale totale del settore. Similmente la Svizzera è il mercato di destinazione primario dei prodotti farmaceutici di origine campana ed assorbe circa il 55% dell'export farmaceutico regionale. Confrontando tra loro i principali paesi di destinazione dell'export provinciale (Figura 3) notiamo un certo grado di omogeneità, ad eccezione di una marcata apertura al commercio di Napoli con la Svizzera, dovuta principalmente al settore farmaceutico.

20%
dell'export
campano diretto in
Francia e Germania

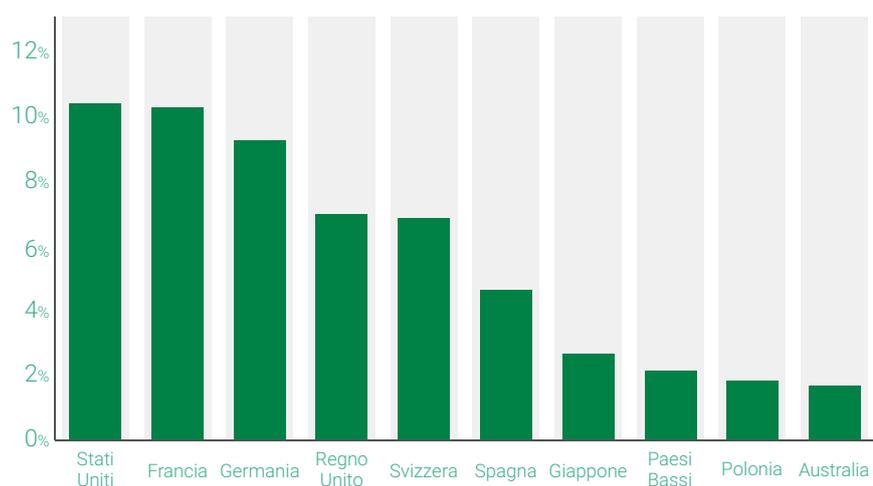
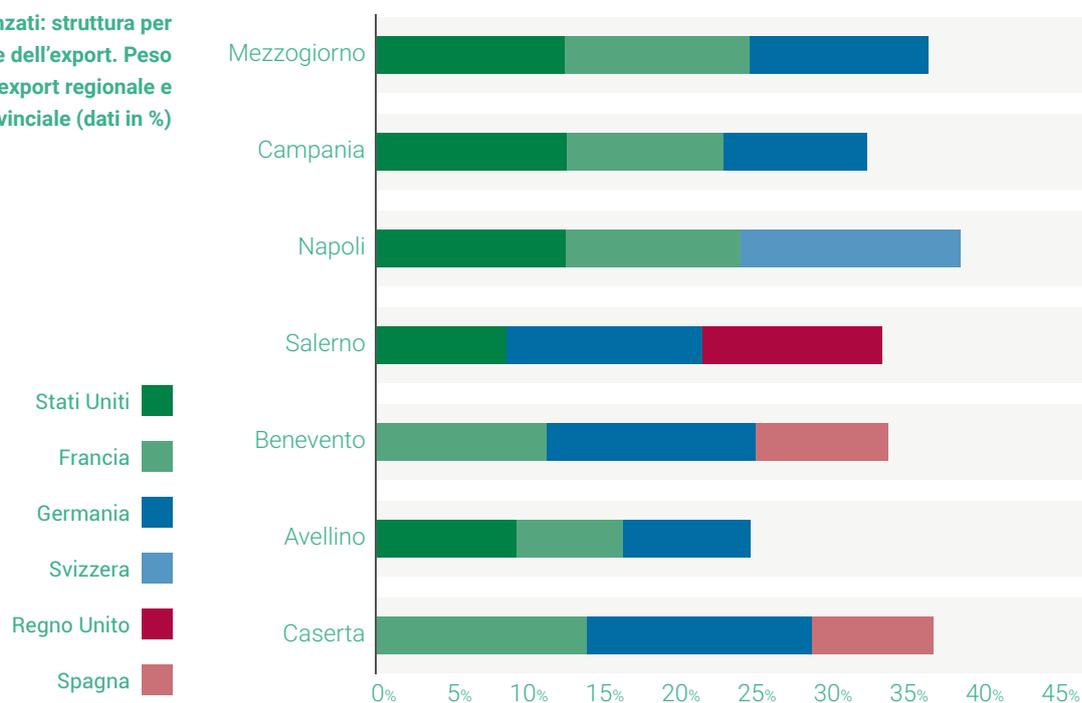


Figura 2 - Paesi avanzati: struttura per paese di destinazione dell'export. Peso dei primi dieci paesi sull'export regionale (dati in %)

Fonte: elaborazioni Fondazione Manlio Masi su dati Istat

⁴ La suddivisione tra mercati avanzati ed emergenti coincide perlopiù con quella del Fondo Monetario Internazionale (FMI). Fanno eccezione alcuni paesi parte dell'UE27 (per es. la Polonia), ancora considerati emergenti secondo la classificazione FMI ma che in questo studio si è preferito includere tra gli avanzati, e Hong Kong e Singapore che, pur essendo economie avanzate, sono state studiate insieme agli emergenti per ragioni di prossimità geografica con altri importanti mercati classificati come tali (per es. Cina e India) e tenendo conto del fatto che questi due paesi svolgono spesso una funzione di hub commerciale verso l'Asia (Figura 3).

Figura 3 - Paesi avanzati: struttura per paese di destinazione dell'export. Peso dei primi tre paesi sull'export regionale e provinciale (dati in %)



Fonte: elaborazioni Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Anche per le province, le destinazioni più importanti per il loro export sono i tradizionali partner commerciali italiani. Regno Unito e Germania sono i primi due paesi per volume di export di prodotti agroalimentari salernitani. La Germania è anche uno dei mercati di destinazione primaria del commercio delle pietre preziose di origine casertana.

26%
dell'export totale assorbito
dai Paesi emergenti

In termini di peso, i paesi avanzati, partner commerciali tradizionali dell'Italia, da sempre ricoprono un ruolo di primo piano. Tuttavia, in termini dinamici i paesi emergenti, dalla seconda metà degli anni Novanta, hanno visto le loro quote di mercato aumentare rapidamente e, a partire dal 2001, la loro domanda estera è cresciuta ad un ritmo annuale medio del 20%. Oggi i paesi emergenti assorbono il 26% dell'export totale della Campania, un valore maggiore rispetto alla quota di export del Mezzogiorno che si attesta al 20%.

Inoltre, è interessante notare che l'omogeneità che si trova quando vengono considerate le esportazioni verso i paesi avanzati viene a mancare se vengono analizzati i flussi commerciali verso i paesi emergenti; una accentuata diversificazione dei mercati di destinazione è osservata anche a livello provinciale (**Figura 5**).

Tra i paesi emergenti il principale mercato di sbocco delle esportazioni campane (**Figura 4**) è la Turchia, seguita da Tunisia e Brasile. Questi tre paesi da soli rappresentano quasi il 26% delle esportazioni della regione verso i paesi emergenti.

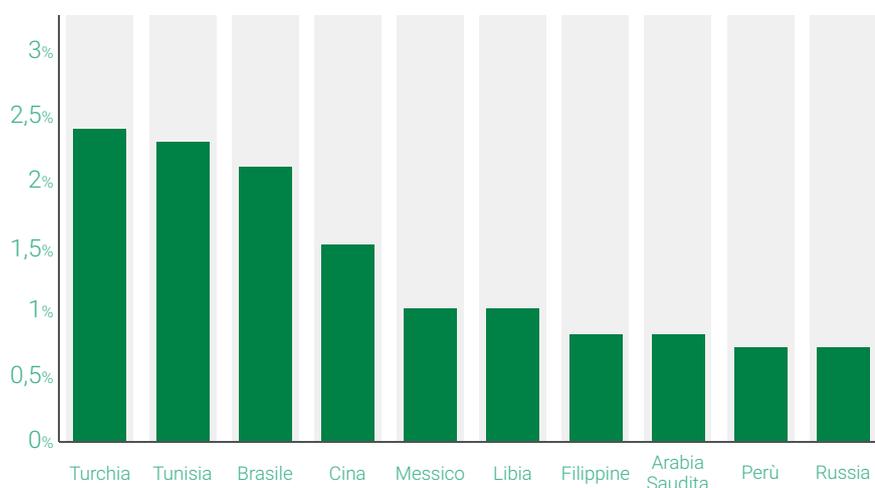


Figura 4 - Paesi emergenti: struttura per paese di destinazione dell'export. Peso dei primi dieci paesi sull'export regionale (dati in %)

Fonte: elaborazioni Fondazione Manlio Masi su dati Istat

La Tunisia è il primo mercato di destinazione dell'export di pietre preziose e gioielli proveniente da Avellino, mentre il Brasile e la Turchia insieme assorbono circa il 40% dell'export regionale di autoveicoli. Se in questi paesi si misura un buon posizionamento dei prodotti campani, altri, come per esempio l'India, che presentano tassi sostenuti di crescita della classe media, rimangono destinazioni marginali per i prodotti sia del Mezzogiorno che della Campania.

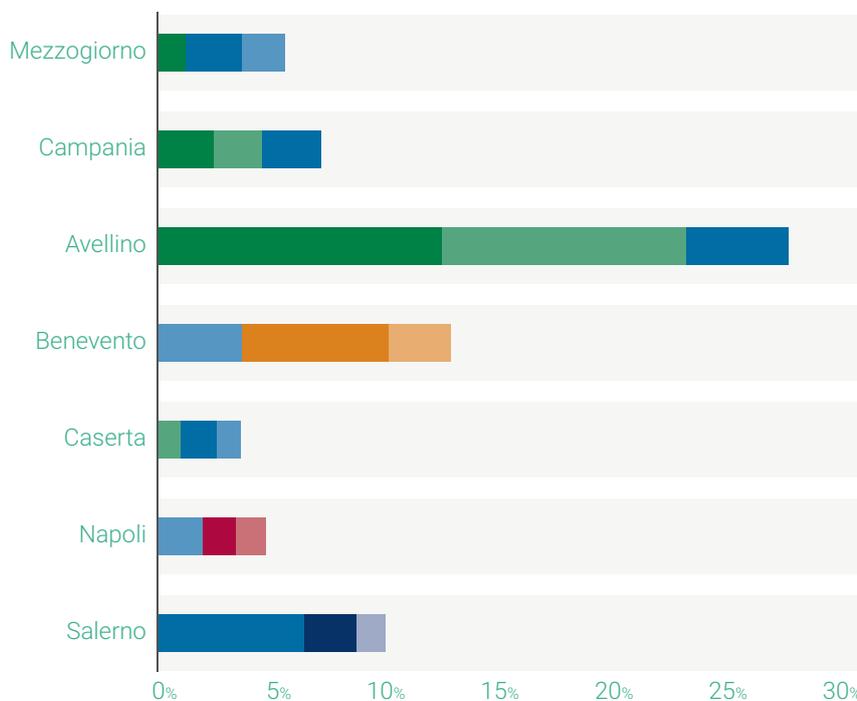


Figura 5 -Paesi emergenti: struttura per paese di destinazione delle esportazioni. Peso dei primi tre paesi sull'export regionale e provinciale (dati in %)

Fonte: elaborazioni Fondazione Manlio Masi su dati Istat

Il potenziale di export della Campania

In questa sezione viene analizzato il potenziale dell'export della Campania sul mercato mondiale utilizzando la metodologia ExPANd (si veda il Box per una spiegazione sintetica). Il contesto di riferimento include tutti i mercati di destinazione dell'export (200 per la Campania), tenendo conto della struttura e della specializzazione della Campania, con l'obiettivo di offrire una panoramica dei paesi e dei settori in cui maggiore è la domanda potenziale, considerando anche quali siano gli altri principali concorrenti in questi mercati.

Per ragioni legate a specificità dei mercati, si presentano separatamente i risultati per i paesi avanzati e quelli emergenti. Infatti, le economie classificate nei due gruppi

hanno caratteristiche molto diverse: le economie mature dei paesi avanzati hanno mercati grandi, un reddito pro-capite elevato e rappresentano già il principale approdo per le imprese esportatrici italiane. Viceversa, i paesi emergenti sono caratterizzati da un reddito pro-capite mediamente inferiore e una dimensione del mercato più contenuta, ma allo stesso tempo sono più dinamici, in virtù delle notevoli prospettive di crescita (soprattutto per i paesi asiatici) e del costante allargamento della classe benestante. L'export della Campania risulta ancora poco consolidato in questi mercati, seppur il suo posizionamento è migliore rispetto a quello del resto del Mezzogiorno, ma l'analisi evidenzia importanti margini di miglioramento in termini di potenziale sfruttabile.

METODOLOGIA EXPAND – EXPORT POTENTIAL ANALYSIS AND DEVELOPMENT

ExPANd è lo strumento di analisi sviluppato dalla Fondazione Manlio Masi che permette l'individuazione delle aree di possibile espansione dell'export in base all'esistenza di una domanda potenziale per i nostri prodotti. Le informazioni ottenibili con questo strumento sono molte, dalla quantificazione del potenziale, all'individuazione dei concorrenti, all'identificazione dei punti di forza e di debolezza. L'analisi dei dati permette di registrare l'esistenza di una domanda potenziale non completamente sfruttata e di individuare i mercati che offrono maggiori opportunità. La domanda potenziale deriva da un confronto dettagliato con le performance degli altri paesi esportatori a livello di prodotto e mercato. L'idea di fondo è di quantificare l'export o la quota di mercato teoricamente ottenibile sfruttando al massimo le caratteristiche del nostro paese e le caratteristiche del mercato di destinazione. L'algoritmo su cui si basa ExPANd richiede l'intera matrice del commercio

mondiale a livello di prodotto, paese esportatore e mercato di destinazione (200 paesi e oltre 5000 prodotti). Le variabili utilizzate per l'individuazione dei peer includono: la quota di mercato, la specializzazione, i prezzi (valori medi unitari), il reddito pro capite, nonché la diversificazione dell'export, l'esclusività del paniere di prodotti offerto e la distanza geografica. Dall'analisi a livello disaggregato si passa poi a un'analisi aggregata che tiene conto di tutti quegli elementi di sistema non specifici dei singoli prodotti. In particolare, il potenziale complessivo è valutato includendo nell'analisi altri due elementi: una misura della similarità tra domanda e offerta di export; una misura delle prospettive di crescita del mercato.

L'algoritmo originale di ExPANd è stato sviluppato da Tullio Buccellato ed Enrico Marvasi con la supervisione di Beniamino Quintieri.

Per ulteriori informazioni sulla metodologia si può fare riferimento al seguente link: <http://fondazionemasi.it/expand/>

Come leggere i potenziali di export

Il potenziale complessivo o totale rappresenta il massimo export ottenibile in un mercato, ovvero la domanda teoricamente esistente per i prodotti di un esportatore in un'ottica di medio periodo. Il potenziale totale può essere visto come la somma di due componenti: una parte già sfruttata (export effettivo) e una parte ancora sfruttabile. Il potenziale sfruttabile espresso in percentuale del potenziale totale assume valori tra 0 e 100. Valori più alti indicano che vi sono margini di incremento maggiori. Se l'export effettivo risulta pari al potenziale totale, l'indice assume valore 0 (zero), poiché tutto il potenziale è già stato sfruttato; in questo caso la performance è ottimale rispetto ai concorrenti più simili.

Viceversa, se dovessero presentarsi possibilità di export, ovvero se esistesse una domanda, ma l'export fosse ancora molto basso, l'indice tenderebbe al valore di 100, indicando che il potenziale sarebbe ancora interamente sfruttabile. L'export potenziale offre pertanto una misura dei risultati ottenibili tenendo conto di una serie di caratteristiche degli esportatori e dei mercati di destinazione. In questa analisi non si fa alcuna previsione circa la possibile evoluzione futura dell'export, la quale dipende non solo dalle opportunità di export, ma anche dalla capacità degli esportatori di saper cogliere tali opportunità, dalla congiuntura e dalle condizioni macroeconomiche.

A fronte di un export complessivo della Campania nel 2019 pari a oltre 12 miliardi di euro, il potenziale sfruttabile ammonta secondo le nostre stime a circa 8 miliardi.⁵

Il principale mercato di sbocco è l'Unione Europea, sia in termini di export effettivo, e ciò non sorprende, data la grande dimensione del mercato, la vicinanza geografica e l'assenza di barriere doganali, che in termini di potenziale aggiuntivo. In particolare, si stima un potenziale non ancora sfruttato nei mercati europei pari al 35% del totale (indice di un buon posizionamento delle imprese della Campania) e, in termini nominali, pari a oltre 4 miliardi di euro, un dato di gran lunga superiore ai volumi di export potenziale registrati nelle altre aree geografiche.

L'Asia, costituita in larga misura da economie emergenti, rappresenta la seconda area geografica con maggiori margini di miglioramento. Il potenziale non ancora sfruttato rappresenta circa il 50% dell'export totale ottenibile con un valore aggiuntivo per le imprese esportatrici della Campania che potrebbe ammontare a 1,5 miliardi di euro.

Notevoli margini di miglioramento sono presenti anche in Nord-America e in Africa, entrambi con 1 miliardo circa di potenziale sfruttabile. In particolare, l'Africa presenta un margine sfruttabile rispetto al posizionamento attuale pari al 55%. Il Sud-America presenta invece un potenziale sfruttabile meno elevato e pari a circa 350 milioni di euro, che in termini relativi al posizionamento attuale risulta pari al 44%. In quanto segue approfondiamo il potenziale nei singoli mercati e nei principali settori.

⁽⁵⁾ Il calcolo del potenziale si basa su dati riferiti al triennio 2017-2019, in modo da fornire una valutazione più strutturale e meno legata alla congiuntura. Nello specifico, vengono considerate le medie triennali dei flussi commerciali per origine, destinazione e prodotto (a 6 digit). In questo modo si evita che flussi occasionalmente molto alti (o molto bassi), eventi talvolta osservabili ad un elevato livello di disaggregazione dei dati, introducano distorsioni nell'analisi.

Il potenziale nei mercati avanzati

USA primo mercato per potenziale, posizionamento consolidato nei paesi avanzati europei ma con margini di miglioramento, opportunità da cogliere nei paesi extra-UE.

Potenziale sfruttabile di export

700 milioni di Euro
Svizzera

650 milioni di Euro
Regno Unito

550 milioni di Euro
Germania

500 milioni di Euro
Francia

350 milioni di Euro
Spagna

La **Figura 6** riporta l'export potenziale della Campania nei principali mercati avanzati.⁶ Gli Stati Uniti, pur essendo già uno dei principali mercati di sbocco dei prodotti della Campania, sono anche il mercato con il più alto export ottenibile, sommando l'export effettivo e il potenziale sfruttabile. L'elevato potenziale negli USA dipende in larga parte dalla dimensione del mercato. Infatti, nonostante le imprese esportatrici campane godano di un ottimo posizionamento competitivo (il potenziale ancora sfruttabile è pari al 35%), la grande dimensione del mercato implica che la capacità di sfruttare almeno una parte del potenziale potrebbe tradursi in aumenti consistenti dei volumi esportati. L'analisi evidenzia inoltre che la Svizzera è il mercato con il più alto potenziale sfruttabile in termini assoluti, con oltre 700 milioni di euro di possibile export aggiuntivo, risultato trainato, come vedremo in seguito, in larga misura dal settore della Farmaceutica.

L'analisi lascia emergere poi un elemento che si potrebbe definire "gravitazionale": a parte gli USA, che sono il primo mercato per potenziale, gli altri principali mercati sia per export effettivo che per potenziale sono quelli europei, ovvero economie di grandi dimensioni, geograficamente vicine e ben presidiate. È il caso ad esempio, oltre alla Svizzera, di Regno Unito (650 milioni di potenziale ancora sfruttabile), Germania (550 milioni), Francia (500 milioni) e Spagna (350 milioni). Il posizionamento delle imprese esportatrici della Campania è abbastanza consolidato, dato che il margine ancora sfruttabile sul totale export risulta relativamente contenuto (in media è pari al 35%), ma la dimensione dei mercati favorisce incrementi consistenti dell'export. Inoltre, la dimensione europea assume per la Campania una rilevanza significativa anche alla luce della tendenza, sempre più crescente, verso una maggiore regionalizzazione del commercio internazionale, il cosiddetto nearshoring.

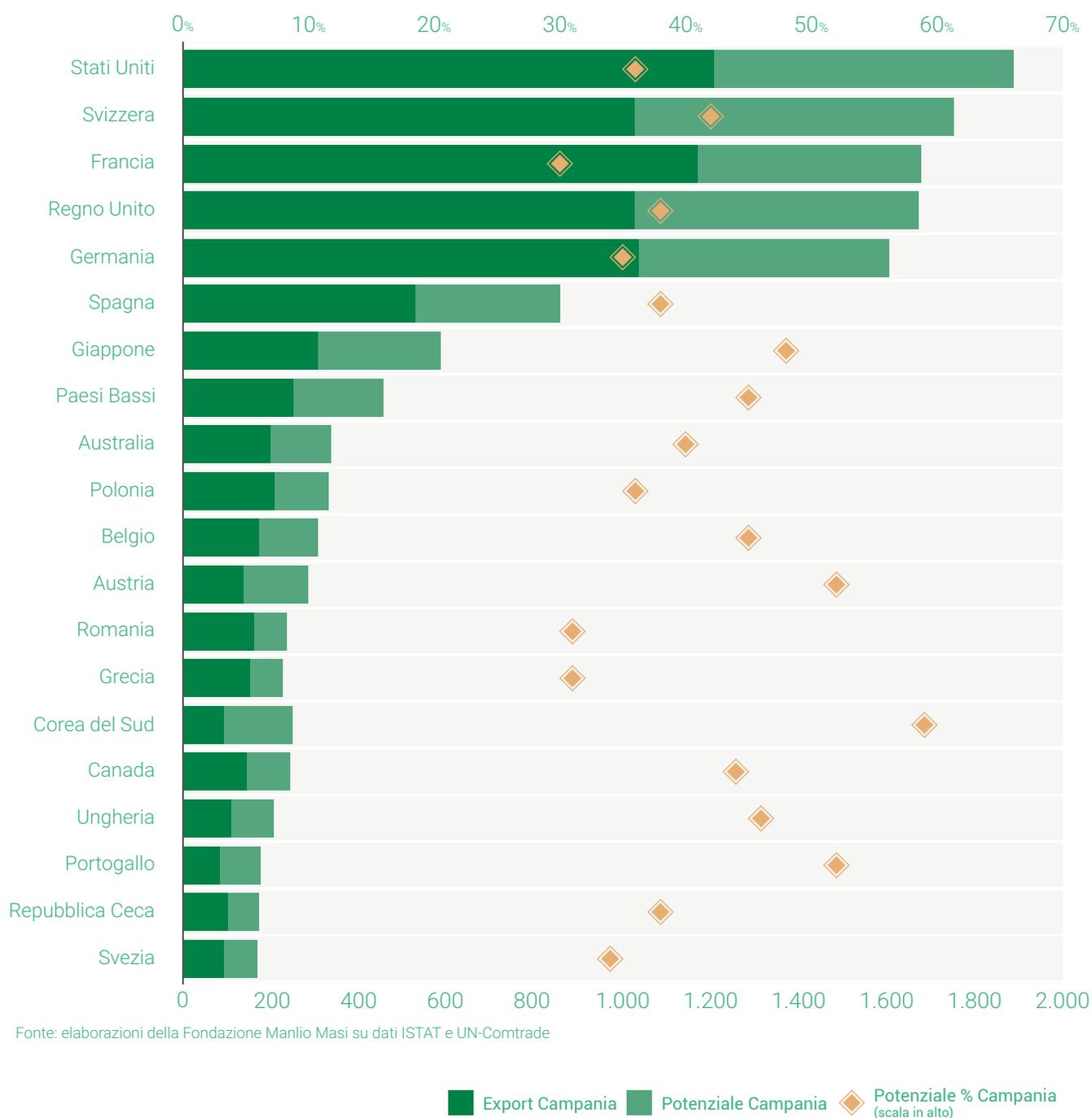
Tra i primi mercati extra-europei, Giappone, Australia, Corea del Sud e Canada risultano di particolare rilevanza (oltre 640 milioni di euro di export potenziale) sia per le dimensioni del mercato (in particolare la Corea del Sud è uno dei paesi ad essere uscita meglio dalla crisi pandemica e presenta notevoli opportunità di crescita) sia perché la specializzazione settoriale della Campania potrebbe favorire l'aumento dell'export verso questi mercati: il potenziale sfruttabile è molto elevato, 48% in Giappone, 59% in Corea del Sud (il valore più alto tra gli avanzati), 40% in Australia e 44% in Canada. La

⁽⁶⁾ In quanto segue, riportiamo i primi venti mercati avanzati ed i primi venti mercati emergenti ordinati per potenziale sfruttabile. L'analisi pertanto pone l'attenzione sui mercati che presentano ampi margini d'incremento dell'export, tralasciando mercati che, seppur di interesse, risultano secondari per volumi. Il tipo di analisi effettuata è tuttavia utilizzabile, laddove serva maggiore dettaglio, anche per individuare nicchie di mercato, magari di dimensioni ridotte, in cui la Campania è poco presente o del tutto assente. In questo modo si evita che flussi occasionalmente molto alti (o molto bassi), eventi talvolta osservabili ad un elevato livello di disaggregazione dei dati, introducano distorsioni nell'analisi.

sfida in questi mercati più lontani è quella di saper trasformare le opportunità in risultati concreti: i potenziali risvolti negativi per il Made in Italy derivanti dal recente accordo RCEP (Regional Comprehensive Economic Partnership) firmato da 15 paesi

del blocco asiatico che mira a rafforzare le catene del valore locali possono essere bilanciati dal fatto che in mercati come Giappone, Corea e Singapore l'Italia gode già di vantaggi di accesso garantiti dagli accordi bilaterali dei singoli con l'UE.

Figura 6 - Potenziale di export nei paesi avanzati



1,5 miliardi
di Euro
export potenziale del
settore Agrifood nei
mercati avanzati

Tra i paesi avanzati, i principali settori per potenziale sono l'Agrifood e Altri mezzi di trasporto (aerei, treni e navi); potenziale molto elevato per la Farmaceutica in Svizzera.

La **Tabella 5** mostra i risultati ottenuti in termini di potenzialità dei diversi settori manifatturieri sui principali mercati di riferimento. In quest'analisi non viene preso in considerazione il settore degli autoveicoli, nonostante il peso che esso ricopre sul totale delle esportazioni della Campania, in particolare nelle province di Salerno e Avellino, poiché composto da prodotti finiti, frutto di impianti produttivi di imprese multinazionali le cui strategie non dipendono dai territori in cui avviene la produzione o da componentistica il cui sbocco naturale è quello delle grandi case automobilistiche.

Il settore di assoluto rilievo per il potenziale delle imprese della Campania è l'Agrifood che nei mercati avanzati vanta un potenziale di circa 1,5 miliardi di euro, con i mercati di sbocco più promettenti che sono il Regno Unito, la Germania e gli USA. Molto promettente è il mercato svizzero per la farmaceutica, anche perché sede di importanti multinazionali del settore, con un potenziale sfruttabile di oltre 650 milioni di euro (che rappresenta circa il 90% del potenziale sfruttabile complessivo in Svizzera). Inoltre, sono da segnalare le potenzialità individuate dei settori dei Mezzi di trasporto (aerei, treni e navi) in Francia, USA e Giappone, con un potenziale nei paesi avanzati pari a quasi 650 milioni, e degli Apparecchi elettrici (331 milioni di potenziale), in particolare nel Regno Unito. Infine, è da notare che nonostante la specializzazione regionale nei settori di Carta ed editoria, Calzature e pellami, e delle Pietre preziose, il potenziale sfruttabile è relativamente contenuto.

Tabella 5 - Paesi Avanzati: i principali settori per potenziale

Comparti	Potenziale sfruttabile (mln di euro)	Mercato principale	Potenziale sfruttabile (mln di euro)	Potenziale sfruttabile (% sul totale)
Bevande, vini e bevande spiritose	40	Giappone	19	61%
		Spagna	5	45%
		USA	4	17%
Legno e arredo	102	USA	59	67%
		Francia	6	20%
		Paesi Bassi	5	57%
Agrifood	1463	Regno Unito	270	39%
		Germania	225	39%
		USA	167	30%
Altri mezzi di trasporto	646	Francia	191	37%
		USA	160	28%
		Giappone	87	43%
Carta ed editoria	142	USA	17	63%
		Francia	16	20%
		Germania	13	27%
Tessile e abbigliamento	246	USA	63	47%
		Spagna	27	34%
		Giappone	27	53%
Farmaceutica	1016	Svizzera	654	44%
		Germania	127	38%
		Paesi Bassi	44	50%
Computer, apparecchi elettronici e ottici	38	Spagna	12	39%
		Danimarca	4	56%
		Germania	4	39%
Apparecchi elettrici	331	Regno Unito	123	41%
		Corea del Sud	30	73%
		Germania	29	37%
Calzature e pellami	113	Ungheria	16	41%
		USA	10	31%
		Germania	6	19%
Materiali da costruzione	31	USA	6	23%
		Canada	6	31%
		Regno Unito	3	37%
Gomma-plastica	169	Francia	23	28%
		Austria	17	63%
		USA	6	44%
Macchinari	245	Francia	40	26%
		USA	39	38%
		Spagna	25	34%
Metallo e prodotti in metallo	213	Regno Unito	45	30%
		Germania	20	20%
		USA	19	45%
Chimica	90	Polonia	8	46%
		USA	8	40%
		Bulgaria	8	49%
Pietre preziose e gioielleria	177	Regno Unito	54	55%
		Germania	42	44%
		USA	17	36%
Altri prodotti manifatturieri	101	Regno Unito	26	50%
		USA	15	51%
		Francia	13	40%

Nota: il potenziale sfruttabile è espresso sia in milioni di euro che in percentuale del potenziale totale. Il primo rappresenta l'export aggiuntivo realizzabile stimato mediante la metodologia ExPAnD. Il potenziale sfruttabile è anche espresso in termini percentuali del potenziale totale, dato dall'export effettivo e quello ancora sfruttabile.

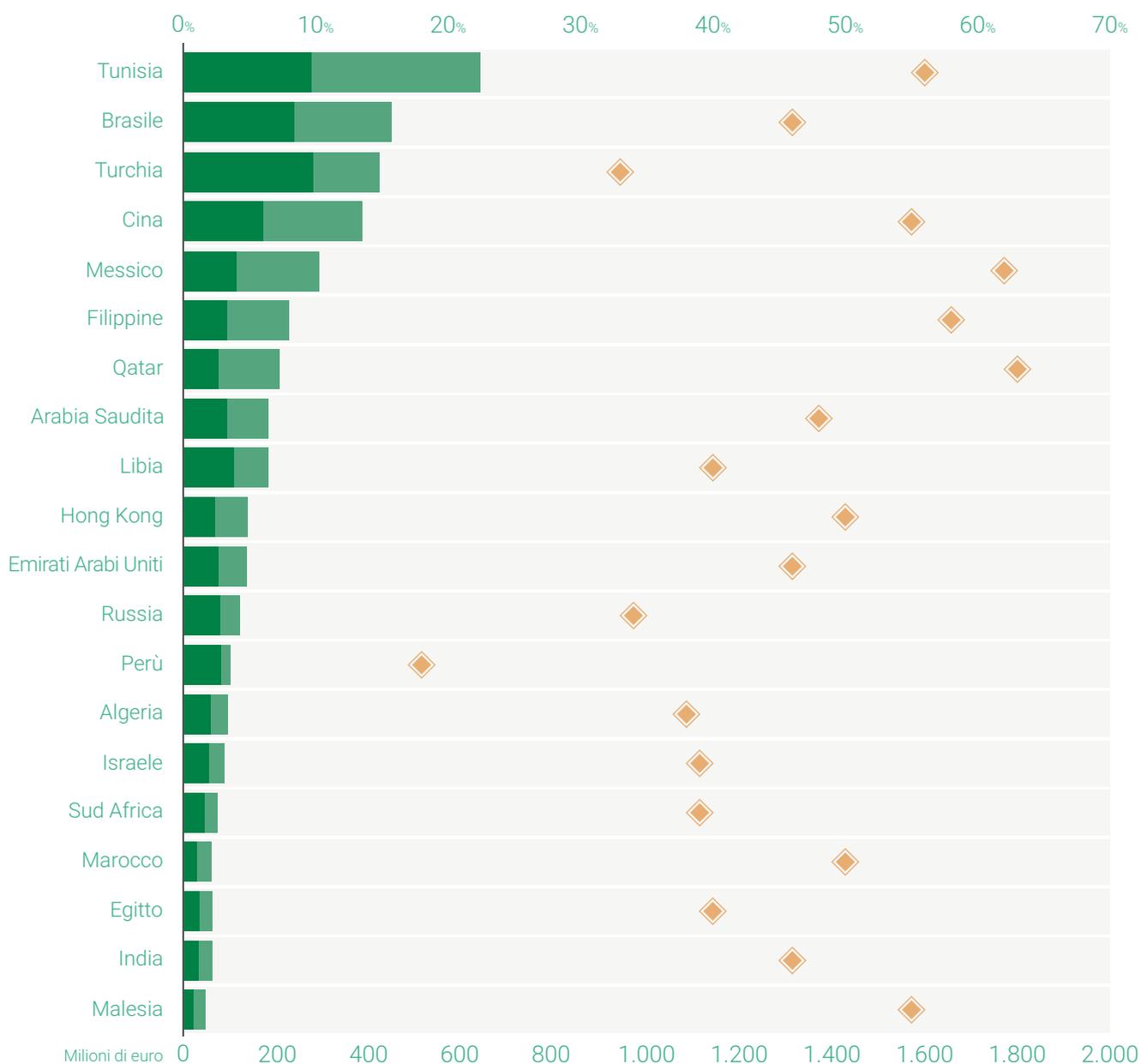
Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati Istat e UN-Comtrade

Il potenziale nei mercati emergenti

L'export della Campania nei mercati emergenti è molto inferiore a quello nei mercati avanzati. Questo fenomeno è in parte fisiologico e dovuto al fatto che i paesi avanzati hanno mercati più grandi in cui i consumatori godono di una maggiore disponibilità economica, ma è anche parzialmente dovuto a una limitata presenza degli esportatori italiani

e in modo ancor più specifico dell'Italia meridionale, e quindi della Campania, rispetto agli altri principali paesi esportatori. Tuttavia, molti mercati emergenti, caratterizzati da una rapida fase di modernizzazione nella sfera economica e sociale e un continuo allargamento della classe benestante, presentano importanti bacini di domanda per il Made in Italy.

Figura 7 - Potenziale di export nei paesi emergenti



Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati ISTAT e UN-Comtrade

■ Export Campania ■ Potenziale Campania ◆ Potenziale % Campania (scala in alto)

La **Figura 7** riporta per la Campania l'export effettivo e quello potenziale nei principali mercati emergenti; i paesi sono ordinati per potenziale in milioni di euro, in modo da evidenziare i mercati più promettenti in termini assoluti.

Come descritto in precedenza, il calcolo del potenziale dell'export è effettuato considerando le performance dei principali competitors della Campania in un dato mercato e in un dato settore. Il primo mercato per potenziale è la Tunisia, che presenta un potenziale totale pari a 630 milioni di euro (incluso l'export già realizzato), di cui circa il 60% (350 milioni) è rappresentato dall'export aggiuntivo possibile. Sia la Turchia che il Brasile sono tra i principali mercati emergenti per l'export del Mezzogiorno, con la Turchia che sfiora i 300 milioni di export realizzato nel 2019. Mentre il Brasile offre ampi margini di miglioramento per l'export campano, specialmente nei settori degli autoveicoli e dei macchinari, in Turchia la Campania gode di un posizionamento competitivo relativamente solido.

Si rileva, inoltre un elevato potenziale sfruttabile in Messico e negli emergenti asiatici, in particolare in Cina, Filippine, Qatar e Arabia Saudita. Il Messico presenta un potenziale ancora sfruttabile elevato poiché, oltre alle opportunità presenti nel Paese, gode di un vantaggio legato alla posizione di vicinanza con gli Stati Uniti.

In chiave prospettica, i paesi emergenti asiatici assumono una rilevanza centrale per via dei tassi di crescita dell'economia superiori alla media mondiale, alimentati anche da un superamento più rapido della crisi sanitaria e una ripartenza generalmente più veloce, eccezion fatta per l'India. Perciò riuscire a intercettare i consumi nei mercati asiatici, in molti dei quali l'export campano presenta quote di mercato relativamente piccole, offre opportunità notevoli per il Made in Italy. Tuttavia, in questi mercati è pressante la concorrenza della Cina, che oltre a costituire un mercato potenzialmente molto interessante per l'export della Campania, rappresenta allo stesso tempo il principale concorrente delle imprese italiane sui mercati emergenti.⁷ Ciò nonostante molti dei prodotti cinesi, seppure facenti capo alle stesse categorie merceologiche, risultano spesso qualitativamente diversi rispetto alle controparti italiane. Alla luce della crescente tendenza alla regionalizzazione degli scambi e del continuo miglioramento qualitativo dei prodotti, si prevede che l'influenza della Cina sarà sempre più pressante nei mercati emergenti asiatici.

**Volumi di export inferiori
ma potenziale elevato nei
paesi emergenti**

**350 milioni
di Euro**
il potenziale sfruttabile
dell'export verso la Tunisia

⁽⁷⁾ Si veda ad esempio il rapporto Confindustria *Esportare la dolce vita. Il potenziale dei beni finali di consumo belli e ben fatti sui mercati esteri, 2019.*

Tabella 6 - Paesi Emergenti: i principali settori per potenziale

Comparti	Potenziale sfruttabile (mln di euro)	Mercato principale	Potenziale sfruttabile (mln di euro)	Potenziale sfruttabile (% sul totale)
Bevande, vini e bevande spiritose	14	Cina	5	64%
		Sud Africa	2	69%
		Croazia	1	39%
Legno e arredo	26	Libia	4	61%
		Brasile	4	49%
		Messico	3	67%
Agrifood	417	Cina	56	64%
		Messico	32	84%
		Libia	27	28%
Altri mezzi di trasporto	46	Seychelles	7	77%
		Cina	5	32%
		Emirati Arabi Uniti	3	59%
Carta ed editoria	39	Messico	10	66%
		Argentina	4	68%
		Egitto	2	39%
Tessile e abbigliamento	164	Messico	12	64%
		Hong Kong	12	59%
		Libia	9	59%
Farmaceutica	48	Cina	19	26%
		Brasile	5	23%
		Iran	3	58%
Computer, apparecchi elettronici e ottici	9	Cuba	2	46%
		Cina	1	62%
		Hong Kong	1	64%
Apparecchi elettrici	216	Filippine	124	59%
		Cina	13	67%
		Hong Kong	9	67%
Calzature e pellami	54	Libia	15	69%
		Nigeria	8	77%
		Russia	4	36%
Materiali da costruzione	46	Cina	9	49%
		Malesia	6	62%
		Turchia	6	36%
Gomma-plastica	55	Cina	13	67%
		Algeria	5	23%
		Senegal	3	40%
Macchinari	167	Cina	23	63%
		Brasile	17	32%
		Messico	11	47%
Metallo e prodotti in metallo	96	Marocco	7	47%
		Turchia	6	45%
		Etiopia	6	59%
Chimica	82	Cina	15	68%
		Cuba	5	49%
		Brasile	4	60%
Pietre preziose e gioielleria	420	Tunisia	337	64%
		Algeria	10	58%
		Marocco	7	69%
Altri prodotti manifatturieri	252	Qatar	113	71%
		Cina	38	81%
		Arabia Saudita	35	83%

Nota: il potenziale sfruttabile è espresso sia in milioni di euro che in percentuale del potenziale totale. Il primo rappresenta l'export aggiuntivo realizzabile stimato mediante la metodologia ExPANd. Il potenziale sfruttabile è anche espresso in termini percentuali del potenziale totale, dato dall'export effettivo e quello ancora sfruttabile.

Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati Istat e UN-Comtrade

I risultati ottenuti in termini di potenzialità dei diversi settori manifatturieri sui principali mercati emergenti sono mostrati nella **Tabella 6**. Seppure i paesi emergenti presentano volumi di potenziale sfruttabile più contenuti nei vari settori, le alte percentuali del potenziale sfruttabile espresso in rapporto al potenziale totale (dato dalla somma dell'export effettivo e dell'export potenziale sfruttabile) indicano chiaramente che i mercati emergenti sono ancora poco presidiati dalle imprese della Campania e che ci sono margini per migliorare il posizionamento competitivo in quei mercati.

Il comparto dell'Agrifood si conferma un settore di assoluto rilievo, poiché vanta un elevato potenziale nei mercati emergenti (oltre 400 milioni di euro), soprattutto in Cina, Libia e Messico, mentre molto rilevante è anche il potenziale del settore delle Pietre preziose (anch'esso con oltre 400 milioni di potenziale), in particolare in Tunisia, e in generale molto promettente nel mercato nord-africano.

Il potenziale di export aggiuntivo di Altri prodotti manifatturieri⁸ (giocattoli e altri prodotti) vanta un potenziale che supera i 250 milioni di euro, in gran parte concentrato nei primi tre mercati di sbocco, Cina, Arabia Saudita e Qatar. Particolarmente rilevante è il mercato del Medio Oriente, area caratterizzata da classi di consumatori ad elevata capacità di spesa che offre opportunità da cogliere per l'export campano. Inoltre, è da segnalare anche il potenziale individuato nel settore degli Apparecchi elettrici (oltre 200 milioni di euro), in cui spiccano le Filippine come mercato più promettente.

La **Tabella 7** mostra il potenziale di export delle province della Campania. Nel dettaglio, per i principali tre settori di esportazione di ciascuna provincia viene stimato il potenziale sfruttabile nei mercati di destinazione, sia avanzati che emergenti.⁹ L'analisi del potenziale per i mercati di interesse dell'export delle province ricalca sostanzialmente quello stimato a livello regionale. Tra i paesi avanzati si conferma l'elevato potenziale dell'export di Napoli nella Farmaceutica in Svizzera, e più in generale l'ottima tenuta del posizionamento nei principali mercati europei e negli USA. Tra i mercati emergenti si rileva un elevato potenziale in Messico nel settore dell'Agrifood, in Cina nell'Agrifood, Farmaceutica, Gomma e plastica e Macchinari, mentre conferma il potenziale osservato in Tunisia nelle Pietre preziose.

Nei Paesi emergenti i principali settori per potenziale di export sono: Agrifood e apparecchi elettrici

400 milioni di Euro

export potenziale dei settori Agrifood e Pietre Preziose nei paesi emergenti

⁸ Il comparto Altri prodotti manifatturieri comprende: articoli sportivi, giochi e giocattoli, armi e munizioni, strumenti musicali, strumenti e apparecchi di misurazione, prova e di navigazione, orologi, altri prodotti delle industrie manifatturiere n.c.a.

⁹ Il settore degli autoveicoli, coerentemente con l'analisi precedente, non è stato incluso nella tabella a causa delle sue specificità.

Tabella 7 - Principali settori di esportazione delle province della Campania

Province	Settori	Quote settore su export	Paesi avanzati	Paesi emergenti
Avellino	Agrifood	25%	USA, Francia, Germania Croazia, Germania, Regno Unito Germania, Austria, Regno Unito	Messico, Cina, Arabia Saudita Tunisia, Egitto, Cina Russia, Cuba, Marocco
	Pietre preziose e gioielleria	15%		
	Metallo e prodotti in metallo	9%		
Benevento	Agrifood	30%	Germania, Spagna, Francia Regno Unito, Francia, Polonia Romania, Corea del Sud, Israele	Messico, Turchia, Russia Cina, Arabia Saudita, India Messico, Egitto, Perù
	Macchinari	20%		
	Metallo e prodotti in metallo	17%		
Caserta	Agrifood	17%	Germania, Francia, Giappone Regno Unito, Germania, Belgio Francia, Austria, Germania	Cina, Colombia, Messico Emirati Arabi Uniti, Siria, Egitto Cina, Algeria, Marocco
	Pietre preziose e gioielleria	17%		
	Gomma-plastica	12%		
Napoli	Farmaceutica	23%	Svizzera, Germania, Australia Francia, USA, Giappone Regno Unito, USA, Giappone	Cina, Brasile, Iran Cina, Emirati Arabi Uniti, Filippine Cina, Messico, Libia
	Altri mezzi di trasporto	17%		
	Agrifood	15%		
Salerno	Agrifood	56%	Regno Unito, Germania, USA Grecia, Spagna, Ungheria USA, Spagna, Corea del Sud	Libia, Cina, Arabia Saudita Turchia, Tunisia, Sud Africa Russia, Venezuela, Cina
	Metallo e prodotti in metallo	7%		
	Macchinari	5%		

Fonte: elaborazioni della Fondazione Manlio Masi su dati Istat e UN-Comtrade

Note

Area for notes with horizontal dotted lines.



www.ice.it

Italian Trade Agency



@ITAtradeagency



www.export.gov.it

ITA - Italian Trade Agency



@itatradeagency

