



POLONIA: UN MERCATO IMPORTANTE PER LE IMPRESE ITALIANE

[LEGGI TUTTO](#)



IL BOX



Russia-Ucraina, materie prime e semi-lavorati critici per l'industria nazionale



COMMESSE



Le aggiudicazioni delle imprese italiane all'estero



L'INTERVISTA



**Luca Franchetti Pardo
Ambasciatore d'Italia in Polonia**

In questo numero

MERCATI

- UE: LA PROPOSTA DI MODIFICA DEL REGIME DEI BREVETTI**
- STATI UNITI: L'IMPATTO ECONOMICO DELLE IMPRESE ITALIANE**

MERCATI

- MAROCCO: ULTERIORI FINANZIAMENTI PER GARANTIRE L'APPROVVIGIONAMENTO IDRICO**
- VIETNAM: TRANSIZIONE ENERGETICA. IL NUOVO 'POWER DEVELOPMENT PLAN VIII'**

STUDI&ANALISI

- RAPPORTO SACE SULL'EXPORT 2023**
- RAPPORTO CONFINDUSTRIA: "ESPORTARE LA DOLCE VITA – BELLO E BEN FATTO"**

POLONIA: POTENZIALE PER INVESTIMENTI IN NUMEROSI SETTORI

*Dall'aerospazio all'energia,
passando per infrastrutture e comparto farmaceutico*



FOCUS



INTERVISTA ALL'AMBASCIATORE D'ITALIA IN POLONIA, LUCA FRANCHETTI PARDO

'La Polonia è un partner strategico a livello economico e commerciale, come dimostrato dall'espansione dell'intercambio'

MERCATI



PROPRIETÀ INTELLETTUALE: IL PACCHETTO UE DI RIFORMA DEL REGIME DEI BREVETTI

*Presentate misure relative a prodotti medicinali
e fitosanitari*



STATI UNITI: FATTURATO DI 143,7 MILIARDI DI DOLLARI PER LE IMPRESE ITALIANE

*Lo studio commissionato all'Ambasciata d'Italia
testimonia l'importanza dei rapporti commerciali*



MAROCCO: LE OPPORTUNITÀ PER LE NOSTRE IMPRESE NEL SETTORE IDRICO

Il nuovo piano del Regno per preservare l'acqua



VIETNAM: DECARBONIZZAZIONE E CRESCITA, DOPPIO BINARIO DI SVILUPPO

Previsti investimenti per 135 miliardi di dollari

STUDI & ANALISI



NEL 2023 L'EXPORT DI BENI CRESCERÀ DEL 6,8 PER CENTO

Per SACE quest'anno le esportazioni di servizi segneranno +7 per cento



IL BELLO E BEN FATTO MADE IN ITALY VALE 122 MILIARDI DI EURO

Lo studio di Confindustria dedicato all'export di prodotti 3F

COMMESSE



*Le principali aggiudicazioni delle imprese italiane
all'estero nel mese di giugno*



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



Export.gov.it



UNIONCAMERE





POLONIA: CRESCONO GLI SCAMBI CON L'ITALIA

Un grande potenziale di crescita per le imprese italiane, nonostante una presenza già rilevante sul mercato locale

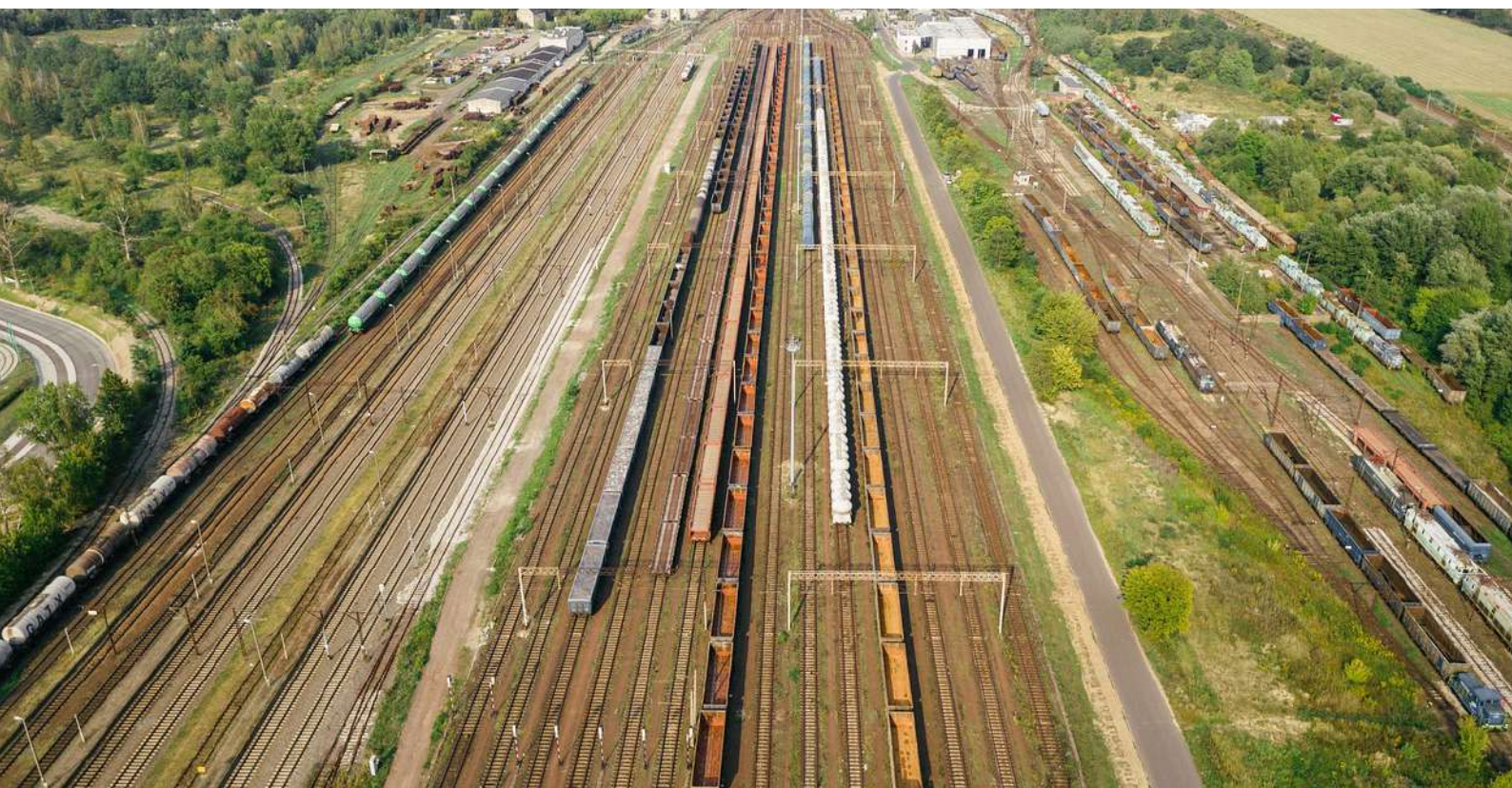
La Polonia è ormai uno dei principali attori dell'Unione Europea, dal punto di vista politico quanto economico, guadagnando un ruolo centrale nell'ambito dell'Europa centrorientale e tra tutti i Paesi dell'ex area di influenza sovietica. I rapporti commerciali di lunga data con l'Italia si sono ulteriormente rafforzati a partire dagli anni Novanta del Novecento. Negli ultimi tre decenni, l'Italia si è affermata come **secondo partner commerciale della Polonia tra i Paesi UE** (dietro alla sola Germania). Nel 2022, l'interscambio complessivo tra Roma e Varsavia ha raggiunto i 32,6 miliardi di euro secondo l'istituto statistico polacco GUS. A livello globale, il nostro Paese è il quarto fornitore della Polonia, che nei primi tre mesi del 2023 ha ricevuto il 3 per cento dell'export italiano, attestandosi al decimo posto tra i mercati più rilevanti per le esportazioni del Belpaese.

Questi dati confermano un **rapporto commerciale in costante crescita**, una dinamica inevitabile considerata l'importanza della Polonia nel contesto economico europeo, grazie ai tassi di crescita notevolmente superiori alla media UE, al mercato interno da quasi 40 milioni di abitanti e ai grandi investimenti esteri effettuati da compagnie provenienti da tutto il mondo, non ultima la multinazionale statunitense Intel, che ha deciso di costruire uno stabilimento di assemblaggio e test di semiconduttori a Miekinia, per un valore di 4,6 miliardi di dollari. A questo si aggiunge anche la **grande capacità di assorbimento dei Fondi Europei** dimostrata dalle Autorità di Varsavia a partire dall'adesione all'UE, nel 2004, che ha permesso un costante sviluppo infrastrutturale ed economico negli ultimi 20 anni e una conseguente trasformazione sociale. Esito non trascurabile di questi processi è stata la crescita del potere d'acquisto dei cittadini, con l'emergere di nuovi modelli di consumo nella classe media e medio-alta, che a loro volta hanno stimolato la domanda interna e creato uno scenario favorevole per le aziende italiane interessate a esportare i propri prodotti.



Nello specifico, in Polonia sono molto apprezzati e richiesti i **macchinari industriali**, principale voce dell'export dall'Italia, ma anche **autoveicoli, prodotti chimici, farmaceutici e della metallurgia, agroalimentare e abbigliamento**. Vale la pena tenere in conto anche il possibile slancio alle vendite in Polonia dato dal crescente ricorso all'**e-commerce** nel Paese, con dati relativi al giro d'affari pari a 11,6 miliardi di euro, il 4 per cento del totale delle vendite in ambito retail. Questo elemento costituisce un ulteriore vantaggio per le imprese italiane che vogliono proporre i propri prodotti sul mercato polacco. Le aziende nostrane che già sono presenti nel Paese sono circa 2.700, stando ai dati della Camera di Commercio e Industria Italiana in Polonia (CCIIP). Si tratta di società che hanno effettuato investimenti produttivi o con attività di carattere commerciale o di consulenza, che contribuiscono alla forte e articolata presenza imprenditoriale italiana in Polonia, considerando che il nostro Paese è il quarto partner di Varsavia per gli investimenti realizzati. Sempre secondo la CCIIP, vanno considerati anche i circa 1.000 soggetti con partita IVA (professionisti o imprese individuali) che operano in Polonia. Nel complesso, le imprese italiane e le loro partecipate nel Paese dell'Europa centroorientale danno lavoro a circa 100 mila persone.

Nonostante, dunque, una presenza ormai ben salda e ramificata sul mercato locale, **per le aziende italiane ci sono ancora ampi margini di crescita nel contesto economico polacco**. In questa prospettiva, un dettaglio da non sottovalutare è anche quello della posizione geografica: la Polonia si colloca al centro delle direttrici europee per gli scambi commerciali, costituendo un **potenziale centro di espansione verso altri mercati dell'Europa orientale o anche come hub logistico**. Questo spiega anche la mole di investimenti esteri diretti verso la Polonia, che offre tra l'altro agevolazioni fiscali e logistiche tramite le Zone Economiche Speciali (ZES).





I PRINCIPALI SETTORI DI INVESTIMENTO



ENERGIA

Paese tradizionalmente legato al consumo di carbone e altri combustibili fossili per la produzione industriale, la Polonia è chiamata a trasformare il proprio mix energetico per ottemperare ai parametri europei in materia e al contempo fruire dei fondi UE per la transizione verde. In questa prospettiva, il Governo di Varsavia ha adottato nel 2021 il piano “Energy Policy of Poland until 2040 (EPP2040)”, in cui sono contenute decisioni strategiche in relazione alle tecnologie da promuovere per migliorare la sostenibilità della produzione, riducendo le emissioni e migliorando la qualità dell’aria.

La decarbonizzazione ha un ruolo prioritario, con obiettivi che vedono il ricorso alle rinnovabili crescere almeno fino al 23 per cento del totale entro il 2030 (nello specifico, almeno il 32 per cento nella produzione di elettricità, il 28 per cento nel riscaldamento ed il 14 per cento nei trasporti). In contemporanea, si dovrebbe ridurre in maniera drastica la quota di carbone impiegato nella produzione di elettricità, che non dovrebbe superare la soglia del 56 per cento, diminuendo anche il consumo energetico primario del 23 per cento. A livello generale, questa dinamica è stata incentivata anche dalle conseguenze dell’aggressione russa contro l’Ucraina, che ha portato a una necessità di diversificare i Paesi fornitori.

Per quanto concerne le rinnovabili, nei piani dell’Esecutivo polacco entro il 2030 l’eolico offshore dovrebbe arrivare a generare 5,9 GW di potenza, salendo a quasi il doppio nel giro di dieci anni, con 11 GW nel 2040. La capacità installata di fotovoltaico dovrebbe toccare i 5-7 GW alla fine del decennio in corso per poi attestarsi tra i 10 e i 16 GW in quello successivo. Lo stesso orizzonte di tempo viene preso in considerazione per lo sviluppo di reattori nucleari in Polonia, puntando a generare dall’energia atomica il 20-25 per cento del fabbisogno complessivo nazionale. Nello specifico, il Governo polacco prevede la realizzazione nel Paese di una centrale e di una serie di piccoli reattori.

A luglio il Ministero per il Clima e l’Ambiente ha dato l’approvazione all’agenzia statale Polskie Elektrownie Jądrowe (PGE) per la costruzione di un primo impianto in Pomerania. Si tratta di obiettivi indubbiamente ambiziosi e il cui raggiungimento passerà per una notevole capacità di investimento del pubblico e dei privati, non ultimi gruppi stranieri. Le aziende italiane possono contribuire a questo sforzo, forti del vasto know-how in materia di energia e rinnovabili.



SETTORE FARMACEUTICO

Quello della produzione farmaceutica è uno dei comparti in più rapido sviluppo nel Paese, sia per il fatturato che per gli investimenti. Quello polacco è divenuto il principale mercato di sbocco per le aziende straniere dell'ambito farmaceutico in tutta l'Europa centrale. Se si tengono in conto solo i dati relativi ai prodotti farmaceutici, la Polonia si classifica come nono mercato di destinazione a livello UE e addirittura 19mo a livello globale. Le importazioni di prodotti farmaceutici nel 2021 hanno avuto un valore complessivo di 8,6 miliardi di euro, con un aumento pari al 14,6 per cento su base annua. Altrettanto rilevanti i dati relativi alle importazioni di medicinali (vale a dire i prodotti miscelati preparati per scopi terapeutici o profilattici), che nel 2021 hanno raggiunto i 4,9 miliardi di euro, rendendo la Polonia il settimo mercato di sbocco nell'Ue e il 14mo nel mondo. Sebbene il principale fornitore per il settore farmaceutico sia attualmente la Germania, con una quota di mercato del 20,6 per cento, seguita da Irlanda (9,3 per cento) e Francia (8,7 per cento), gli acquisti dall'Italia sono cresciuti del 24,4 per cento tra il 2016 e il 2021, portando il nostro Paese a valere il 6,3 per cento del totale dell'import polacco. Anche in termini di produzione, la Polonia si sta affermando come uno dei principali fornitori di prodotti farmaceutici generici in Europa, divenendo un hub continentale grazie anche ai progetti innovativi.



INFRASTRUTTURE

Il Governo polacco ha posto il rinnovamento delle infrastrutture tra i principali obiettivi di medio-lungo periodo, in particolare per quanto riguarda la costruzione di strade e autostrade, ma anche un nuovo aeroporto internazionale e diverse linee ferroviarie. Nel 2023 dovrebbero venire annunciate gare d'appalto per complessivi 475 chilometri di lavori stradali, per circa 5 miliardi di euro. Nello specifico, si tratta di interventi su 340 chilometri di superstrade, oltre 30 chilometri di tangenziali e i lavori per l'estensione dell'autostrada A2 dallo svincolo di Lodz Polnoc allo svincolo di Konotopa (88,2 chilometri), insieme all'estensione della seconda carreggiata della S19 Sokolow Malopolski Polnoc-Jasionka (13,8 chilometri). Nel 2021 era inoltre stato adottato un programma di costruzione di 100 tangenziali fino al 2030, per una lunghezza totale di circa 820 chilometri, con un finanziamento previsto di 6,3 miliardi di euro circa. Progetto prioritario per il Paese resta quello dell'Aeroporto "Solidarnosc", che occuperà una superficie di 3000 ettari a 37 chilometri da Varsavia. Lo scalo sarà capace di gestire un flusso di circa 45 milioni passeggeri all'anno a partire dal 2027, quando dovrebbe venire inaugurato. A corredo, il piano dell'Esecutivo prevede importanti investimenti anche in ambito ferroviario, con la costruzione di 1.800 chilometri di nuove linee di alta velocità e l'ammodernamento di 2400 chilometri di linee già esistenti, che consentiranno di raggiungere l'aeroporto da dieci direzioni differenti. Anche a livello stradale si investirà per migliorare i collegamenti con l'aeroporto: i progetti riguardano 65 chilometri di strade e l'ampliamento della tangenziale di Varsavia per un valore di circa 2 miliardi di euro. Complessivamente, il valore degli investimenti nel programma di costruzione dell'aeroporto e della rete infrastrutturale connessa dovrebbe attestarsi tra i 7 e gli 8 miliardi di euro.



AEROSPAZIO

Il settore aerospaziale in Polonia ha ormai un'importanza consolidata, grazie anche all'istituzione dell'Agenzia spaziale nazionale nel 2014. Nel Paese vi sono circa 200 aziende operative in diversi cluster, per un comparto che complessivamente impiegava 17.900 persone nel 2020. Le imprese polacche possono contare su crescenti investimenti esteri, che hanno portato alla creazione di fabbriche e a legami con un'ampia rete di clienti, tanto che i componenti prodotti in Polonia sono presenti ormai nei mezzi dei principali gruppi aerospaziali globali.

Nella regione sudorientale della Polonia, la cosiddetta "Aviation Valley", sono presenti gli impianti di produzione di aziende come Sikorski, AgustaWestland, Lockheed Martin e UTC Aerospace Systems, ora confluita in Collins Aerospace.

Consapevole dell'importanza del settore aerospaziale, l'Ambasciata d'Italia organizza regolarmente un seminario ad hoc sul tema: le prime due edizioni si sono svolte nel dicembre 2019 e dicembre 2022, mentre la prossima è in programma per questo autunno.

Altri ambiti di interesse per le aziende italiane sono il settore dell'automotive, quello dei servizi e quello della **difesa**. In particolare per quanto riguarda quest'ultimo comparto, i programmi di rafforzamento militare della Polonia offrono interessanti prospettive per le aziende italiane che operano nell'ambito della difesa, già presenti da lungo tempo sul mercato locale.

**LUCA FRANCHETTI PARDO**

Intervista all'Ambasciatore d'Italia in Polonia

UN MERCATO CON UN RADICATO SISTEMA ITALIA E A CUI LE NOSTRE IMPRESE GUARDANO CON INTERESSE

Dall'energia alle infrastrutture, dalla difesa all'aerospazio, passando per i prodotti farmaceutici e quelli chimici, sono molti i settori ad ampio potenziale

I legami economici e commerciali tra Italia e Polonia sono molto solidi. Qual è lo stato attuale dell'interscambio tra i due Paesi e in che modo si caratterizza la presenza di gruppi italiani in Polonia?

La Polonia è un partner economico-commerciale strategico per l'Italia e lo dimostra la progressiva espansione del nostro interscambio commerciale: dopo il record di 28 miliardi di euro nel 2021, a fine 2022 sono stati raggiunti 32,6 miliardi di euro, con una crescita del 16,4 per cento rispetto al precedente anno. Gli ultimi dati provvisori di aprile, riferiti ai primi quattro mesi del 2023, stimano un interscambio pari a 10,5 miliardi di euro, mantenendo l'Italia al 3° posto tra i fornitori della Polonia e al 5° posto tra i suoi clienti a livello globale, con una quota di mercato pari al 4,6 per cento. I nostri prodotti e le nostre merci sono fortemente apprezzati in questo mercato: non solo i macchinari, principale voce del nostro export, ma anche autoveicoli, prodotti chimici, farmaceutici e della metallurgia, agroalimentare, abbigliamento.



L'Ambasciatore d'Italia in Polonia, Luca Franchetti Pardo



Altrettanto lusinghiera è la presenza a livello imprenditoriale: sono circa 2.700 le imprese italiane presenti nel Paese, con investimenti produttivi o con attività di carattere commerciale o di consulenza. Significativo è anche il dato sugli occupati nelle imprese italiane o partecipate da aziende italiane che, secondo alcune statistiche, ammonta a circa 100.000 unità.



Quali sono i principali settori di interesse per le aziende italiane interessate ad investire in Polonia?

Sono vari i settori che presentano maggiori potenzialità di sviluppo. Tra questi merita una menzione anzitutto quello energetico, dal momento che la Polonia ha avviato un percorso volto alla riconversione della sua matrice dal carbone a fonti più pulite ed efficienti- in particolare gas, eolico, fotovoltaico ed idrogeno, ma anche il nucleare. Inoltre, la Polonia intende continuare ad ammodernare la propria rete infrastrutturale e sono stati annunciati molti programmi di potenziale interesse per le nostre imprese di costruzione. Non bisogna poi dimenticare comparti importanti come quelli della difesa, dello spazio, il biomedicale e il farmaceutico, su cui esistono interessanti prospettive di cooperazione. Il mercato polacco, in definitiva, è un mercato al quale i nostri imprenditori, grandi e piccoli, hanno sempre guardato e continuano a guardare con particolare interesse. In questo ampio contesto di opportunità l'Italia deve proporsi come interlocutore privilegiato e offrire le proprie eccellenze e saper fare.

Come Ambasciata e come Sistema Italia siamo quindi impegnati a favorire incontri e scambi tra aziende polacche e italiane, al fine di creare nuove opportunità di collaborazione e di investimento. Vorrei citare in particolare i seminari sull'aerospazio organizzati nel dicembre 2019 e 2022 dall'Ambasciata d'Italia in collaborazione con Ufficio ICE, Camera di Commercio e dell'Industria italiana in Polonia e Leonardo; gli annuali "International automotive business meetings" organizzati dalla Camera di Commercio in collaborazione con l'ICE; eventi "Energy mixer" organizzati da Confindustria Polonia; alcuni eventi di promozione del biomedicale e farmaceutico.



L'Ambasciatore d'Italia in Polonia, Luca Franchetti Pardo, con il Presidente della Repubblica Italiana, Sergio Mattarella

Quali possono essere i vantaggi e le opportunità per le imprese italiane sul mercato polacco?

Grandi aziende come Fiat, Mapei, Marcegaglia, Ferrero, Brembo, Indesit (poi acquisita da Whirlpool), Leonardo, Generali hanno compreso presto le potenzialità di un mercato in grande espansione che non ha conosciuto rallentamenti nemmeno allo scoppio della crisi del 2008 e 2009. A questi grandi players si sono aggiunte anche molte PMI che sono arrivate al loro seguito oppure che hanno scelto la via dell'internazionalizzazione per cogliere le opportunità offerte dal mercato, ampliando così ulteriormente una presenza imprenditoriale di primissimo piano.

Uno dei motivi del successo polacco è legato sicuramente alla presenza su tutto il territorio di Zone Economiche Speciali o ZES (oggi 14, in origine erano 17), al cui interno sono ospitati molti investimenti italiani.

Le ZES esistono in Polonia dalla metà degli anni '90. Inizialmente esse avevano come obiettivo l'attrazione degli investimenti in un Paese che stava effettuando la transizione all'economia di mercato e prevedevano forti agevolazioni fiscali, in un'ottica "quantitativa"

volta ad attrarre i maggiori investimenti possibili. Dal maggio 2018 le ZES si sono trasformate in PSI (Zone di investimento polacche) con l'estensione delle agevolazioni a tutto il territorio della Repubblica e la trasformazione del criterio da "quantitativo" a "qualitativo". Il beneficio fiscale rimane sullo sfondo del supporto ed è una sorta di "premio finale" che viene definito, nella sua dimensione percentuale, dalla cosiddetta mappa del supporto pubblico approvata dall'UE per il territorio polacco, e che varia da un 20 ad un 70 per cento dell'investimento, in relazione sia alla regione in cui si investe sia alle dimensioni dell'investitore (grandi, medie e piccole imprese).



Per poterlo ottenere è necessario che l'investimento soddisfi nuovi e più moderni criteri quali la qualità dell'investimento, l'innovazione introdotta, la percentuale di export, il welfare aziendale, la qualificazione del personale e la sua formazione, il rispetto delle normative ambientali. Non più "quantità" ma "qualità", al fine di riqualificare il territorio e valorizzare i suoi stakeholders locali (autonomie locali, centri di ricerca, università e scuole professionali, società civile, sindacati etc.)

Stando agli ultimi dati disponibili, da settembre 2018 alla fine di dicembre 2022 sono state emesse in totale 1.966 decisioni di finanziamento, per un valore di 98,5 miliardi di zloty (PLN), pari a 21,4 miliardi di euro, e la creazione di 40.830 posti di lavoro. Nel 2022, le tre zone maggiori (ZES di Katowice, la ZES di Lodz e la ZES della Pomerania) hanno emesso un totale di 222 decisioni di finanziamento (50 per cento di tutte le decisioni del 2022) per un totale di 10,2 miliardi di PLN pari a circa 2,2 miliardi di euro (41 per cento del valore di tutte le decisioni del 2022).

Quali sono i progetti recenti e futuri dell'Ambasciata per favorire gli scambi tra Italia e Polonia?

In Polonia esiste un articolato e dinamico Sistema Italia. Operano qui da tempo l'Agenzia ICE, la Camera di Commercio e dell'Industria Italiana in Polonia, Confindustria Polonia e a breve aprirà anche una sede AICE (Associazione Italiana Commercio Estero).

In aderenza alla politica di Diplomazia della Crescita indicata dal Vice Presidente del Consiglio e Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale On. Antonio Tajani, l'Ambasciata si pone quindi in primo luogo come elemento di raccordo e di stimolo per le attività del Sistema Italia. Anche grazie ai rapporti istituzionali, l'Ambasciata contribuisce ad individuare i trend del mercato locale, anticipando i nuovi spazi che si vengono ad aprire per le imprese italiane. Da questa angolatura è molto importante il ruolo guida che l'Italia, e la Farnesina in primo luogo, si sta ritagliando per la ricostruzione dell'Ucraina. È infatti valutazione unanime che la Polonia rappresenterà il principale hub logistico per tale sfida e la recente conferenza ospitata a Roma rappresenta un importante volano per le nostre imprese. Non a caso il Sistema Italia presente in Polonia vi è stato invitato.

Auspiciabilmente entro l'anno corrente vi è poi l'idea di organizzare un "business forum" Italia - Polonia. Ma, allargando l'orizzonte, l'Ambasciata assieme a ICE e Istituti di Cultura definisce anche i programmi e le iniziative nel quadro della promozione integrata di economia e cultura intesa nella sua accezione più ampia. Come detto in apertura, l'interscambio tra Italia e Polonia è intenso e in crescita: nostro obiettivo è di cercare di consolidare questa tendenza anche a fronte di un lieve rallentamento della congiuntura economica.



BREVETTI

L'UE PUNTA A TUTELARE AL MEGLIO LE IMPRESE E LE LORO INVENZIONI

Nuove norme a sostegno delle imprese grazie alla modifica del regime dei brevetti

La **Commissione europea ha recentemente proposto nuove norme a sostegno delle imprese affinché queste possano sfruttare al meglio le loro invenzioni**, far leva sulle nuove tecnologie e contribuire alla competitività e alla sovranità tecnologica dell'UE, mediante la **modifica del regime normativo dei brevetti**. In particolare, le sei proposte di regolamento riguardano: la rifusione della normativa in materia di certificati di protezione supplementare per prodotti fitosanitari; la rifusione della normativa in materia di certificati di protezione supplementare per prodotti medicinali; i **certificati unitari di protezione supplementare** per prodotti fitosanitari; i certificati unitari di protezione supplementare per prodotti medicinali; le licenze obbligatorie in circostanze di crisi; i brevetti essenziali per gli standard. Tali proposte hanno lo scopo di creare un quadro di diritti di proprietà intellettuale più trasparente, efficace e a prova di futuro, secondo la Commissione UE.

I certificati di protezione supplementare (**CPS**) **estendono fino a cinque anni i diritti di protezione intellettuale concessi sui brevetti di prodotti medicinali e fitosanitari** in modo da compensare la riduzione della durata dell'effettivo sfruttamento commerciale in regime di protezione, dovuta ai lunghi periodi di test obbligatorio, prima dell'autorizzazione all'immissione sul mercato per questo genere di prodotti. Lo scopo dei due regolamenti di rifusione è **intervenire sull'attuale quadro regolatorio con l'obiettivo di semplificarlo e chiarirlo** tramite l'istituzione di una procedura centralizzata per la concessione dei CPS in più Stati membri. Nella proposta della Commissione, i CPS sarebbero concessi dagli Uffici nazionali in seguito a un'istruttoria vincolante svolta dall'ufficio dell'Unione Europea per la Proprietà Intellettuale (EUIPO). Non sono tuttavia previsti impatti sul budget dell'UE in quanto il sistema è pensato affinché possa autofinanziarsi con le tariffe riscosse. Tuttavia, i CPS basati sull'istruttoria nazionale continuerebbero ad essere disponibili solo nei casi in cui la procedura centralizzata non possa essere utilizzata, come nei casi di brevetti di base esclusivamente nazionali.

Le altre due proposte relative ai CPS su prodotti sanitari e medicinali **istituiscono dei certificati unitari a livello europeo sempre con l'obiettivo di ridurre la frammentazione del quadro regolatorio**. I CPS unitari possono essere richiesti solo in riferimento a brevetti di base "unitari" e nel caso dei medicinali è richiesta anche l'autorizzazione all'immissione sul mercato. Anche in questo caso la procedura per il rilascio sarebbe svolta dall'EUIPO. **Il CPS unitario avrebbe validità nei 17 Stati membri che hanno ratificato l'accordo sul Sistema Brevettuale Unitario** e nella proposta della Commissione è ammessa la possibilità di richieste combinate di CPS unitarie e centralizzate sulla base dell'articolo 118 del Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea relativo all'istituzione di diritti europei per la protezione della proprietà intellettuale.

La proposta di Regolamento sulle **licenze obbligatorie è uno strumento di emergenza che ha l'obiettivo principale di aumentare la resilienza dell'Unione Europea in situazioni di crisi**, il cui quadro di riferimento è definito dall'Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale (TRIPS). Anche in questo caso **l'obiettivo è definire un quadro normativo** per la concessione di licenze obbligatorie valide nel mercato interno in caso di crisi transfrontaliere, dal momento che non esiste un quadro unitario, neanche nell'ambito del Sistema Brevettuale Unitario. Il Regolamento stabilisce che la Commissione possa procedere all'adozione di licenze obbligatorie solo in caso di attivazione di una situazione di crisi o di emergenza. Le basi normative sono l'articolo 114 del TFUE relativo al ravvicinamento delle disposizioni legislative sul funzionamento del mercato unico, e l'articolo 207 TFUE sulla politica commerciale comune.

Infine, la proposta sui brevetti che proteggono tecnologie essenziali per gli standard ("standard essential patents" o SEP) è basata sull'articolo 114 del TFUE relativo al ravvicinamento delle disposizioni legislative sul funzionamento del mercato unico. **La proposta mira ad aumentare trasparenza e certezza** dei processi negoziali tra detentori dei diritti di proprietà intellettuale e utilizzatori degli standard, nonché ridurre i costi di transazione, violazioni e contenzioso. Come evidenziato nel Piano d'azione in materia di proprietà intellettuale del novembre 2020, quella tra titolari di SEP e utilizzatori delle norme è una relazione complessa che dà luogo ad incertezza, contenziosi, violazioni e comportamenti opportunistici. Il detentore di SEP si trova in una posizione di vantaggio negoziale nei confronti del potenziale utilizzatore che deve poter accedere a quella norma per garantire l'interoperabilità del proprio prodotto: è il caso di computer, smartphone, tablet, ma anche elettrodomestici, abitazioni, veicoli connessi, ecc. Spesso gli utilizzatori accusano i titolari di SEP di sfruttare la posizione di monopolio, imporre diritti di licenza eccessivi e di mancare di trasparenza. Da parte loro, i detentori di SEP accusano gli utilizzatori di non pagare i diritti per l'accesso alle tecnologie e/o di utilizzare tecniche dilatorie per ritardare o aggirare il riconoscimento dei diritti. Su questa base, **la proposta istituisce un'apposita unità amministrativa presso l'EUIPO** dotata delle necessarie risorse umane e finanziarie per aumentare la trasparenza sulle informazioni necessarie alle parti per negoziare licenze sui SEP.



STATI UNITI L'ITALIA RAPPRESENTA UN PARTNER DI GRANDE RILEVANZA

Secondo uno studio dell'Università di Brescia, gli Stati Uniti sono il nostro primo partner commerciale fuori dall'Europa

La presenza effettiva delle imprese italiane negli Stati Uniti è molto più ampia rispetto a quanto indicano le statistiche ufficiali. Uno [studio](#) commissionato dall'Ambasciata d'Italia a Washington al dipartimento di Ingegneria meccanica e industriale dell'Università degli Studi di Brescia, intitolato "*L'impatto economico italiano negli Stati Uniti*" ha concluso che **l'impatto degli investimenti italiani negli Stati Uniti è molto più rilevante rispetto al dato indicato dall'unità per le analisi economiche del dipartimento del Commercio degli Stati Uniti**. Stando ai numeri pubblicati dal [BEA \(Bureau of Economic Analysis\)](#), infatti, a fine 2020 le filiali statunitensi di multinazionali estere impiegavano 7,86 milioni di lavoratori, con una incidenza pari al 6,4 per cento dell'occupazione totale nell'industria privata. A tale data, secondo il Dipartimento del Commercio, le imprese italiane impiegavano negli Stati Uniti circa 98.700 lavoratori, rappresentando quindi l'1,26 per cento dell'occupazione complessiva delle filiali statunitensi di multinazionali estere. In questa classifica, l'Italia figura solo in ottava posizione, indietro non solo rispetto a Regno Unito (1,2 milioni di lavoratori), Germania (885 mila) e Francia (740 mila), ma anche rispetto ai Paesi Bassi (quasi 570 mila), Svizzera (487 mila), Irlanda (336.500) e Svezia (217 mila). Il dato BEA si differenzia notevolmente rispetto alle statistiche pubblicate dall'**ISTAT** nel novembre del 2022, secondo le quali alla fine del 2020 **gli Stati Uniti rappresentavano il principale Paese di localizzazione degli investimenti italiani all'estero**: quasi 158 mila addetti impiegati nelle sole attività industriali, sommati a oltre 60 mila occupati nelle attività terziarie, per un totale di circa 220 mila unità.

Il rapporto preparato dall'Università di Brescia prende in considerazione anche realtà produttive italiane che hanno sede fiscale in altri Paesi europei, che sono frutto di fusioni o di altre architetture societarie, o che vengono considerate statunitensi essendo controllate di diritto dagli Stati Uniti. Tale criterio consente di delineare un quadro più attendibile e aderente alla realtà dell'impronta imprenditoriale italiana negli Stati Uniti, correggendo alcune distorsioni (anche rilevanti) prodotte dai dati ufficiali. Il quadro della nostra presenza, in tal modo, si rafforza, e rispecchia meglio l'effettivo peso del nostro Paese, il quale presenta **uno stock di investimenti negli Stati Uniti superiore a quello statunitense in Italia**: 34,3 miliardi di investimenti diretti esteri italiani negli Stati Uniti, contro i 28 statunitensi in Italia. Un divario così rilevante tra i dati BEA e quelli pubblicati dall'ISTAT, utilizzati anche dal rapporto dell'Università di Brescia, è dovuto in parte al fatto che molte grandi imprese, da considerare a tutti gli effetti italiane, hanno spostato la loro sede oltre confine, per motivi legati non solo a scelte di "ottimizzazione fiscale", ma anche per migliorare la governance delle attività internazionali del gruppo. È il caso, ad esempio, di CNH Industrial, controllata dalla famiglia Agnelli-Elkann, delle grandi joint venture italo-francesi Stellantis e STMicroelectronics, o di aziende come Prada, Campari e Ferrari. Imprese che nei dati BEA sono identificate come olandesi, ma di fatto almeno parzialmente italiane, in virtù della proprietà e spesso anche della localizzazione delle principali attività operative del gruppo.

Situazioni analoghe si possono spesso riscontrare anche in Lussemburgo, come nel caso di Ferrero, o in Svizzera, come avvenuto ad esempio per il gruppo Carlo Gavazzi. Vi sono poi casi più complessi, nei quali è difficile attribuire una nazionalità al soggetto investitore: è il caso dei gruppi EssilorLuxottica (EssiLux) e Stellantis, entrambi nati dalla fusione tra un gruppo italiano e uno francese. È molto probabile che le statistiche del BEA non attribuiscono all'Italia le partecipazioni di questi due gruppi, ma questa scelta appare discutibile, in particolare per il caso Essilux. Infine, un ulteriore motivo di sottovalutazione della presenza italiana negli Stati Uniti deriva dal fatto che alcune importanti imprese multinazionali di origine italiana ivi presenti sono state acquisite negli ultimi dieci anni da gruppi multinazionali esteri, in alcuni casi anche statunitensi. Spesso all'acquisizione di un'impresa multinazionale da parte di un altro gruppo multinazionale segue un processo di razionalizzazione delle attività estere, e le filiali dell'impresa acquisita vengono avocate a sé dall'impresa investitrice ed eventualmente incorporate in altre filiali del gruppo già attive Paese per Paese. Ma non sempre ciò accade. Talvolta l'impresa acquisita mantiene una propria autonomia gestionale e strategica (talvolta anche finanziaria) e continua a gestire autonomamente le proprie filiali.

La **ricerca** condotta sulle imprese italiane con partecipazioni in imprese statunitensi ha portato all'identificazione di **1.825 investitori italiani e di 3.519 imprese statunitensi da essi partecipate**, con 259.545 dipendenti e un **fatturato di 143,7 miliardi di dollari**. Nella gran parte dei casi, gli investitori italiani detengono il controllo delle imprese statunitensi partecipate. Le partecipazioni di controllo riguardano infatti 3.227 imprese statunitensi, con oltre 252 mila dipendenti e un fatturato di 139,6 miliardi di euro. Ad esse si aggiungono 292 tra joint venture paritarie e partecipazioni di minoranza: tali imprese occupano poco meno di 7.400 dipendenti e il loro giro d'affari supera i 4,1 miliardi di dollari. Tra i 1.826 investitori italiani, 1.451 sono presenti con un'unica filiale o joint venture, mentre i rimanenti 375 hanno più partecipazioni sul territorio statunitense. In numerosi casi, tali partecipazioni riguardano un'impresa operativa, accompagnata da una holding di partecipazioni e/o da una società immobiliare, proprietaria dell'immobile in cui l'impresa operativa svolge la propria attività. Ma vi sono anche gruppi presenti con molte decine di proprie affiliate. Tra di essi spiccano i gruppi Enel (presente negli Stati Uniti con 446 imprese

partecipate) e Autogrill (165 imprese partecipate). **Sono complessivamente 28 i gruppi italiani che contano almeno dieci imprese partecipate sul territorio statunitense.** In questo scenario, è particolarmente importante la **prevalenza dell'industria manifatturiera**, dove operano 522 imprese a partecipazione italiana, con oltre 145.400 dipendenti e un fatturato di 107,2 miliardi di dollari: oltre la metà e quasi i tre quarti dell'occupazione complessiva e del fatturato di tutte le imprese italiane a partecipazione estera.



All'interno del comparto manifatturiero spicca l'**industria automobilistica**, con oltre 67 mila dipendenti, in gran parte determinati dalle attività del gruppo FCA/Stellantis, a cui si affiancano alcuni componentisti come Brembo, Gnutti Carlo, Fiamm e Sogefi. Segue poi la **meccanica strumentale**, con 119 imprese partecipate, con quasi 14 mila dipendenti e un giro d'affari di 7,4 miliardi di dollari. Spiccano, in questo settore, realtà come CNH Industrial (macchine agricole e movimento terra), Ali Group (macchine per la ristorazione commerciale), Epta (impianti di refrigerazione commerciale) e Interpump (pompe ad alta e altissima pressione, componenti e sistemi oleodinamici). **La soglia dei 10 mila dipendenti nelle imprese a partecipazione italiana è superata da altri due settori: l'industria alimentare e delle bevande**, dove spiccano le presenze di Ferrero, Barilla, Bolton (conservie ittiche), Parmalat e Salumificio Fratelli Beretta, e dal settore che raggruppa computer, prodotti elettronici e strumentazione, grazie soprattutto alle attività di Leonardo, STMicroelectronics e Datalogic (scanner per la lettura dei codici a barre). Particolarmente significative, inoltre, sono le attività nel settore del commercio all'ingrosso e al dettaglio, che conta 1.311 imprese partecipate, con oltre 65 mila dipendenti e un fatturato di 20 miliardi di dollari. Tra i settori terziari, infine, spicca quello dei servizi di ristorazione, con quasi 15 mila dipendenti, merito quasi esclusivo delle attività del gruppo Autogrill.

Le imprese a partecipazione italiana risultano presenti in ben 48 Stati su 50, oltre che nel distretto di Columbia. Gli unici due Stati dove non è stata riscontrata alcuna sede principale di imprese a capitale italiano sono il North Dakota e il Mississippi.

Peraltro, anche in questi due Stati sono presenti imprese a capitale italiano: ad esempio, Fargo in North Dakota ospita un importante impianto per la produzione di trattori e macchine agricole di CNH Industrial America, società con sede principale in Wisconsin, mentre in Mississippi sono localizzati a Olive Branch uno stabilimento di Nortek Security and Controls, impresa con sede principale in California acquisita dalla veneta Nice nel 2021; a Walnut un impianto produttivo di Draka Elevator Products, azienda del gruppo Prysmian con sede principale nella Carolina del Nord; e a Robinsonville un casinò gestito da Igt, società del gruppo De Agostini con sede principale in Nevada. Le imprese a partecipazione italiana con 100 o più dipendenti sono localizzate principalmente sulla costa occidentale e nell'East North Central (22 per cento del totale). Dalla sola Lombardia provengono ben 642 investitori presenti con almeno un'impresa partecipata negli Stati Uniti, corrispondenti ad oltre un terzo del totale; seguono il Veneto con 316, l'Emilia-Romagna con 297 e il Piemonte con 151.

Infine, lo studio indica che **l'Italia gode di un rilevante surplus nel suo interscambio di beni e servizi con gli Stati Uniti**: 80,5 miliardi di dollari di esportazioni, su un totale di 117,3 di interscambio complessivo, con un saldo a nostro favore pari a 43,7 miliardi. **Un dato che contribuisce in maniera significativa anche alla crescita dell'economia statunitense**: tanto le esportazioni quanto gli investimenti italiani alimentano importanti flussi domestici di business nel mercato statunitense, rendendo dunque quest'ultimo più resiliente. La partnership economica tra Italia e Stati Uniti è quindi "biunivoca": l'Italia rappresenta dunque un partner di grande rilevanza per gli Stati Uniti. Un dato oggettivo, che è "alla base e che in prospettiva rafforza ulteriormente, in senso strategico, il profondo rapporto politico bilaterale".

OSSERVATORIO ECONOMICO





MAROCCO

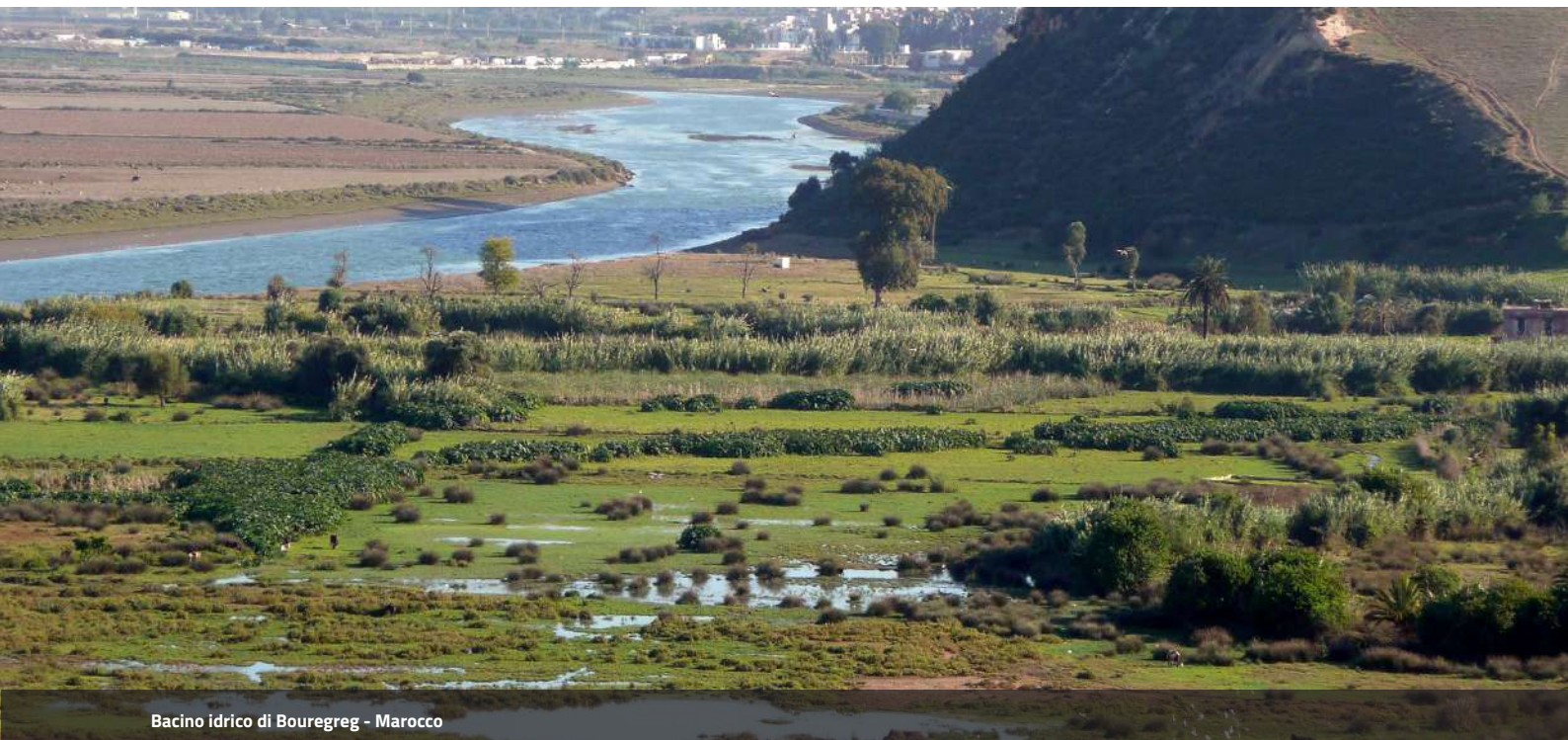
FINANZIAMENTI E OPPORTUNITÀ NEL SETTORE IDRICO PER L'ITALIA

Il Regno guarda con grande attenzione all'expertise delle nostre imprese

Il **Marocco**, Paese strategico per l'Italia nella regione mediterranea in ragione della sua stabilità politica e delle favorevoli previsioni di crescita economica, ha deciso di aumentare il finanziamento di Stato fino a 143 miliardi di dirham (pari a circa 13 miliardi di euro) tra sussidi e investimenti per un **piano trentennale del valore di 383 miliardi di dirham (circa 35 miliardi di euro)** che mira a **migliorare le reti idriche nazionali** per uso domestico e agricolo, nonché a **salvaguardare l'approvvigionamento idrico dai cambiamenti climatici**. È quanto emerge dall'ultima decisione del Re Mohammed VI volta a garantire l'approvvigionamento idrico del Regno di fronte alla necessità di accelerare le misure di contrasto alla siccità. In questo contesto, **trova ampio spazio l'expertise delle aziende italiane** di fronte ai nuovi progetti **d'interconnessione dei bacini idrici**, alla **costruzione di nuove dighe e nuovi impianti di desalinizzazione** e alla necessità di **rafforzare l'approvvigionamento urbano**.

La **scarsità d'acqua è una sfida** significativa per gli obiettivi di **sviluppo economico e sociale** del Marocco. La decisione di aumentare i fondi arriva di fronte a una situazione che appare preoccupante: al netto delle rassicurazioni del Ministero dell'Agricoltura, fiducioso sulla possibilità di realizzare una campagna cerealicola da 55 milioni di quintali (in crescita del 62 per cento rispetto al 2022, ma in diminuzione del 15 per cento sulla media degli ultimi cinque anni), gli indici idrici e pluviometrici rimangono modesti e all'inizio del mese di giugno il tasso di riempimento delle dighe non superava il 32,4 per cento. **La combinazione tra le basse precipitazioni e gli sprechi del settore agricolo**, che in base ad alcune stime del 2020 consuma l'87 per cento delle riserve nazionali idriche, **hanno consolidato una situazione che è diventata ormai cronica**. Il Marocco ha una delle quote di risorse idriche pro capite più basse al mondo, con una media di 645 metri cubi all'anno nel 2015, ben al di sotto della soglia globale di povertà idrica di 1.000 metri cubi pro capite.

I rapporti della Banca Mondiale avvertono che le risorse idriche pro capite del Marocco potrebbero scendere a 500 metri cubi pro capite entro il 2050, avvicinandosi alla soglia internazionale di "estrema scarsità d'acqua".



Dinanzi a questo quadro, il piano trentennale del Governo prevede **l'interconnessione dei bacini idrici di Sebou, Bouregreg e Oum Er-Rbia**, costruendo nuove dighe e aggiornando i costi di una ventina di dighe che dovrebbero aumentare la capacità di stoccaggio a 6,6 miliardi di metri cubi di acqua dolce. Nell'ambito del programma, il Governo accelererà anche la **transizione verso fonti idriche non convenzionali come l'acqua di mare desalinizzata e aumenterà la quota di capacità di riutilizzo delle acque reflue trattate**. In totale, si prevede la costruzione di 20 dighe con una capacità di stoccaggio totale di 5,38 miliardi di metri cubi e la prevista costruzione di 1.000 piccole dighe entro il 2030. In merito agli impianti di desalinizzazione, sono tre le stazioni attualmente in costruzione con una capacità produttiva giornaliera complessiva di oltre 200.000 metri cubi di acqua.

Il direttore generale dell'ONEE (Office National de l'Electricité et de l'Eau potable), Abderrahim El Hafidi, ha condiviso l'auspicio del Regno di avviare cantieri per almeno nove nuovi impianti di desalinizzazione da costruirsi tra le regioni di Agadir e Guelmim-Oued Noun. **Progetti su cui forte sarebbe l'interesse per un intervento italiano, in vista della progressiva realizzazione di una filiera nazionale**. Il modello industriale di riferimento rimarrebbe quello già sperimentato con successo per il settore dell'automotive, dove l'Italia è tra i principali investitori, con la **creazione di "aree di accelerazione"** capaci di aumentare di anno in anno il "contenuto nazionale" del prodotto finale. Nel caso della gestione idrica, **un'operazione che guarda alla creazione di un indotto locale a beneficio sia delle piccole e medie imprese di settore e sia dei grandi operatori nazionali**. Su tutti, il Gruppo OCP: il leader nel mercato dei concimi fosfatici in Marocco e vettore industriale incaricato della realizzazione della strategia nazionale per l'idrogeno verde.

Il gruppo **OCP** conta di investire ulteriori **130 miliardi di dirham (circa 12 miliardi di euro)** tra il **2023 e il 2027 per ampliare sostenibilmente la propria produzione** con un bilanciamento tra il potenziamento della produzione mineraria e nuovi impianti di desalinizzazione per la produzione di ammoniaca verde con una prospettiva chiara e coincidente con quella del Governo. Il coordinamento emerge anche nella localizzazione degli impianti: centrali rimangono la regione di Guelmim-Oued Noun, nel sud del Paese e la zona di Tarfaya, nel sud-ovest del Paese, in cui sono già attive ENI e Enel Green Power.

Emerge dunque una sostanziale apertura a investitori internazionali in grado di rafforzare la capacità marocchina non solo nel Regno, ma anche nei mercati africani di riferimento del Gruppo OPC. Tra questi emergono Ghana, Nigeria, Etiopia e Costa d'Avorio, dove nei giorni scorsi si è svolta una visita del Primo Ministro del Regno nordafricano Aziz Akhannouch. In questa occasione, il premier ha evidenziato la volontà di esportare il modello del piano per lo sviluppo del settore agricolo "**Maroc Vert**", ponendosi come punto di riferimento nel continente africano in merito alla sostenibilità e alla transizione energetica.

OSSERVATORIO ECONOMICO





VIETNAM

UN DIFFICILE EQUILIBRIO TRA SICUREZZA ENERGETICA E SVILUPPO

L'obiettivo è ridurre le emissioni di gas serra di 500 megatonnellate entro il 2035

Dopo quasi tre anni di gestazione, lo scorso 15 maggio il Governo del Vietnam ha varato il "**Power Development Plan VIII**" ("**PDP VIII**"). Il documento, frutto di molteplici bozze e revisioni, traccia il futuro del comparto energetico nazionale, enuclea gli obiettivi di generazione e definisce i relativi progetti e investimenti da qui al 2030, con una visione al 2050. Il piano riflette due esigenze fondamentali: garantire la **sicurezza energetica** e accompagnare lo **sviluppo economico**, per assicurare un tasso di crescita annuo del 7 per cento. Una terza priorità, la **riduzione delle emissioni** di gas serra attraverso la progressiva dismissione delle fonti energetiche maggiormente inquinanti, si riflette nel recepimento degli obiettivi definiti dalla **Just Energy Transition Partnership (JETP)**, uno schema multilaterale di assistenza promosso dal G7 più Norvegia e Danimarca, cui l'Italia apporta un contributo finanziario significativo. La questione energetica assume per il Vietnam anche una dimensione di sicurezza nazionale, essendo il settore legato a partner e investitori esteri: Cina e Giappone per il carbone, Paesi del Golfo per gli idrocarburi, e Paesi nordici per le tecnologie rinnovabili.

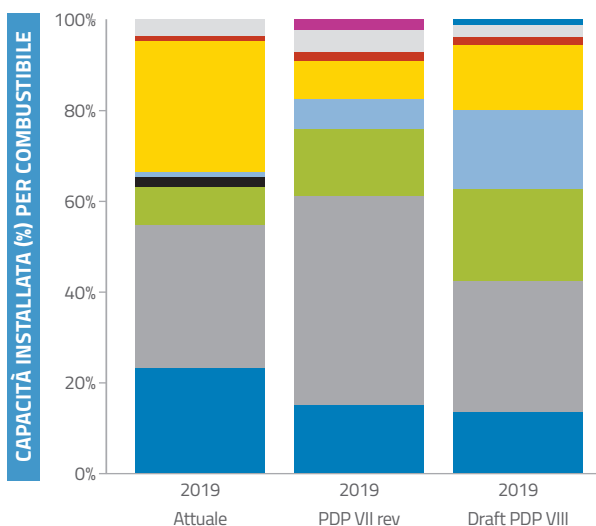
La **generazione energetica** e le **reti di trasmissione** costituiscono il focus dei progetti delineati dal PDP VIII. Secondo le proiezioni contenute nel documento, il consumo commerciale di energia elettrica del Vietnam raggiungerà 335 miliardi di kilowatt entro il 2025, e circa 505,2 miliardi di kilowatt entro il 2030. Entro tale orizzonte temporale, il Vietnam punta a porsi nella "top 4" delle nazioni ASEAN per livello di forniture energetiche, e nella "top 3" per tasso di accesso all'elettricità: il mix energetico prevede un target di generazione energetica di 150 gigawatt al 2030, equamente distribuito tra fonti fossili e rinnovabili. Il volume degli **investimenti necessari** è stimato in **135 miliardi di dollari al 2030**, e in una forbice tra 399 e 523 miliardi di dollari nel periodo 2031-50. Per quanto riguarda il **mix energetico**, l'obiettivo del Governo vietnamita è di conseguire una equa distribuzione tra fonti fossili e rinnovabili entro il 2030. Tra le fonti fossili, il piano attribuisce una quota significativa al **gas naturale** (24,8 per cento), mentre tra le rinnovabili l'enfasi è su **idroelettrico** (19,5 per cento) ed **eolico onshore** (14,5 per cento).

VIETNAM DRAFT PDP VIII

Strategia futura di approvvigionamento energetico incentrata su gas e GNL

LEGENDA

- Solare
- Eolico
- Gas
- Carbone
- Grandi impianti idroelettrici



68 GW

AUMENTO DELLA CAPACITÀ
NEI PROSSIMI 10 ANNI

**19
GW**

CAPACITÀ RINNOVABILE
SOLARE ED EOLICA

**22
GW**

CAPACITÀ GAS 10GW IN PIÙ
RISPETTO AL PDP VII REV

**17
GW**

CAPACITÀ CARBONE DIMEZZATA
RISPETTO AL PDP VII REV

La quota riservata al **fotovoltaico**, invece, è dell'8,5 per cento: Il Vietnam è tra i primi Paesi del Sud-est asiatico per capacità del solare, ma gli investimenti in questo comparto sono calati bruscamente dal 2020, quando il Governo ha smesso di subsidiare i produttori. Il documento si spinge ad ipotizzare uno scenario al 2050 in cui la quota di energia prodotta da fonti rinnovabili si attesti tra il 67,5 e il 71,5 per cento. Il **carbone** pesa ancora per il 20 per cento, e la sua dismissione, da conseguire entro il 2050, resta una delle sfide più ardue della transizione energetica vietnamita. Il piano energetico prevede, anzi, un progressivo aumento della capacità di generazione complessiva dal carbone a 30.000 megawatt entro il 2030. Le centrali termoelettriche a carbone del Vietnam sono tra le più **giovani** della regione, e molti impianti hanno meno di 10 anni di vita. Per questa ragione, il piano punta sulla **riconversione integrale a biomasse o ammoniacale** delle centrali esistenti, e la dismissione degli impianti non più riconvertibili. Sulla riconversione si sta opportunamente muovendo **SACE**, che sta negoziando con l'ente elettrico locale EVN un finanziamento "push" da 700 milioni di euro per la costruzione di un impianto di turbine a gas a ciclo combinato nella centrale meridionale "O Mon IV". Il potenziamento dell'impianto di O Mon è peraltro uno dei progetti definiti di rilevanza strategica dallo stesso PDP VIII.

Altri obiettivi del PDP VIII riguardano la cooperazione nell'area del **Mekong**, segno dell'importanza che il Vietnam attribuisce alla subregione. L'obiettivo è quello di potenziare la connettività delle reti e favorire il commercio di energia elettrica tra i Paesi della subregione.

JETP: dall'Italia un contributo sostanziale alla transizione energetica vietnamita

Il PDP VIII, nelle intenzioni del Ministero dell'Industria e del Commercio del Vietnam, vuole essere coerente con gli impegni assunti nella Dichiarazione Politica del 14 dicembre che ha varato la **Just Energy Transition Partnership (JETP)**, uno schema multilaterale di assistenza promosso dal G7 più Norvegia e Danimarca. Lo schema mette a disposizione del Vietnam 15,5 miliardi di dollari di finanziamenti pubblici e privati per sostenere i suoi obiettivi climatici. L'**Italia** aderisce con un contributo di 500 milioni di euro, suddivisi equamente tra Fondo Clima del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza Energetica e risorse proprie di Cassa Depositi e Prestiti.

Tra gli **obiettivi** fissati dalla JETP per la transizione energetica del Vietnam figurano l'anticipazione di cinque anni, al 2030, degli obiettivi di picco delle emissioni di gas serra, e la riduzione delle emissioni annuali di picco del settore energetico del 30 per cento, da 240 a 170 megatonnellate, entro il medesimo orizzonte temporale; la limitazione della capacità di generazione di energia elettrica dal carbone a 30,2 gigawatt rispetto agli attuali 37 gigawatt; e una accelerazione dell'adozione delle energie rinnovabili, sino ad assegnare loro una quota del 47 per cento del mix energetico nazionale entro il 2030. Conseguire questi obiettivi porterebbe a ridurre le emissioni di gas serra di 500 megatonnellate entro il 2035.

L'allineamento alla JETP è stato uno dei fattori che hanno ritardato l'adozione del nuovo piano di sviluppo energetico vietnamita. Il documento specifica che gli obiettivi della JETP saranno raggiunti solo a condizione che il gruppo dei partner internazionali (IPG) attui gli impegni di sostegno finanziario "in misura piena e sostanziale". I donatori avrebbero voluto che il PDP VIII contenesse un maggior numero di progetti nelle rinnovabili. Tuttavia, il documento ha dovuto tenere conto degli **attuali limiti tecnologici e infrastrutturali** che impediscono al Vietnam un repentino abbandono delle fonti fossili. Il Vietnam è inoltre molto sensibile alla sicurezza degli approvvigionamenti energetici e alle incertezze della situazione geopolitica globale, da cui una ulteriore prudenza ad abbandonare anzitempo le fonti fossili. L'opinione condivisa è che il nuovo piano di sviluppo energetico del Vietnam sia nel complesso sufficientemente ambizioso, e che in ogni caso potrà ancora migliorare in futuro.

I due co-presidenti della JEPT per il Vietnam (Regno Unito e UE) hanno promosso a fine aprile la creazione di **gruppi di lavoro e l'individuazione di iniziative pilota** in tre settori "focus": **rete, stoccaggio ed eolico offshore**. Questi occupano in verità un peso marginale nel mix energetico risultante dal PDP VIII (4 per cento eolico offshore, 1,8 per cento stoccaggio). La scelta di questi tre settori sembra dunque essere dipesa anche dalla capacità dei donatori più influenti e che dispongono di professionalità e progetti in loco di indirizzare l'esercizio in questa fase iniziale. Pur nelle complessità, la **transizione energetica** resta una priorità dell'agenda di Governo del Vietnam, e il maggiore volano per gli investimenti stranieri nei prossimi anni. Le stime della Banca Mondiale quantificano tali investimenti in oltre 380 milioni di dollari. Il rilevante contributo dell'Italia alla JETP costituisce una leva preziosa per favorire la penetrazione delle aziende italiane, anche in ambiti diversi dalle rinnovabili in senso stretto, ma che sono ugualmente importanti nel mix energetico vietnamita.

InfoMercatiEsteri





RAPPORTO EXPORT 2023

IL FUTURO È ADESSO, INSIEME.

Mercati di opportunità e strategie di crescita
per le imprese, tra innovazione e sostenibilità.



SACE L'EXPORT SUPERA I 660 MILIARDI DI EURO NEL 2023

La sostenibilità e la digitalizzazione rafforzeranno le esportazioni

Le esportazioni di beni nel 2023 cresceranno del 6,8 per cento, superando i 660 miliardi di euro, sulla scia dell'ottima dinamica registrata nel 2022. Nel 2024, il ritmo rimarrà sostenuto al +4,6 per cento, per poi assestarsi al +3,8 per cento medio annuo nel biennio successivo (2025-2026). Previsioni positive quest'anno anche per l'export italiano di servizi (+7 per cento). E' questa la fotografia scattata da **SACE** nel rapporto sull'export per il 2023, intitolato "Il futuro è adesso". In un mondo ancora alle prese con alcuni shock e con una diffusa incertezza, le imprese italiane devono sapersi orientare sui mercati internazionali, raccogliendo le **sfide della transizione energetica e della rivoluzione digitale** che già da ora influenzano la loro competitività.

Nel 2023, è prevista una crescita in valore dell'export di beni in tutti i settori. A **trainare le vendite italiane** oltreconfine quest'anno saranno i **beni intermedi**, con un incremento quasi a doppia cifra reso possibile anche dalla componente in volume, ma guidato ancora una volta dall'espansione dei valori medi unitari e quindi dalla "componente prezzi" (in questo raggruppamento rientrano peraltro settori altamente energivori). L'andamento positivo sarà meno evidente l'anno prossimo quando l'export di questo gruppo di beni si stima possa crescere a un tasso di quasi un punto percentuale inferiore (a +3,8 per cento) a quello complessivo.

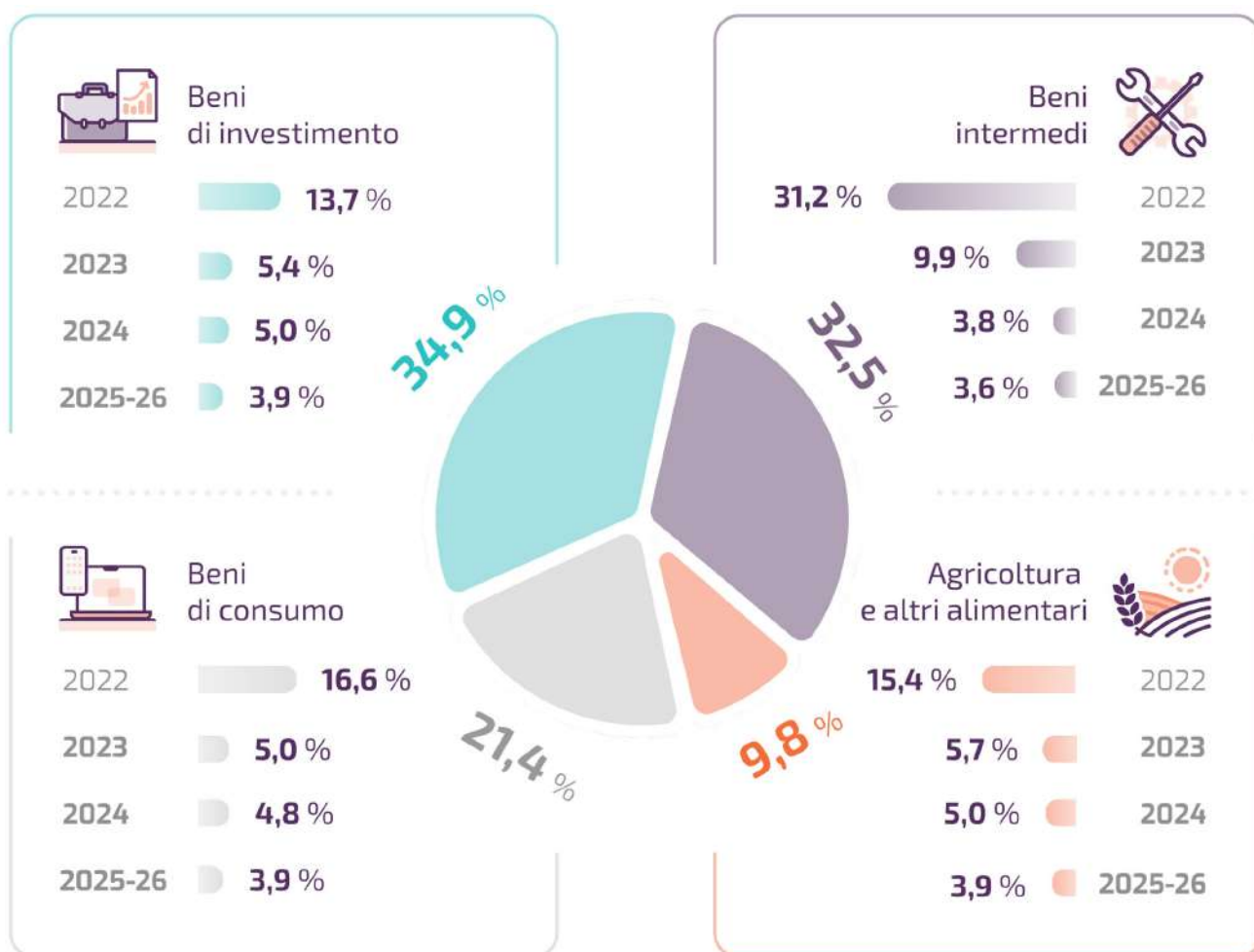
I **beni d'investimento** continueranno quest'anno a scontare una minore propensione a investire legata alle condizioni finanziarie restrittive, mentre nel 2024 spingeranno le vendite italiane oltreconfine (+5 per cento). Tale crescita sarà favorita dalla svolta green delle principali economie mondiali, la cui domanda, pubblica e privata, richiama anche i prodotti del settore – in particolare gli apparecchi elettrici – che rientrano nella categoria dei beni ambientali.



La perdita di potere di acquisto delle famiglie, a causa delle pressioni inflazionistiche, spiega la debole dinamica dell'export di beni di consumo di quest'anno. A partire dal 2024, con l'atteso rientro della spinta inflativa, il raggruppamento dovrebbe accelerare (+4,8 per cento), crescendo più della media. L'ancora alto livello dei prezzi di alcuni input produttivi caratterizza anche la progressione dell'export di beni dell'agroalimentare, in particolare di alimentari e bevande. Il raggruppamento, strutturalmente più esposto a fattori climatici estremi, è alla continua ricerca di tecnologie moderne che ne garantiscano una maggiore sostenibilità.

ESPORTAZIONI ITALIANE DI BENI PER RAGGRUPPAMENTO

(valori correnti; var. % annua; peso % 2022)



Nota - I raggruppamenti non comprendono le voci residuali che includono principalmente le merci classificate con i codici speciali della nomenclatura combinata; la somma dei pesi dei raggruppamenti non raggiunge pertanto l'unità. Per il biennio 2025-26 i dati si riferiscono alle medie del periodo.

Fonte - Elaborazioni SACE su dati Istat e Oxford Economics



Dove esportare

Le principali economie rappresentano anche le maggiori geografie di riferimento per le vendite italiane (Germania, Stati Uniti, Francia e così via fino alla Cina), ma molto sta cambiando negli altri mercati di destinazione: Paesi del Golfo, India, Thailandia e Vietnam, senza dimenticare Messico, Brasile e Croazia – la “new entry” dell'Eurozona – si stanno rivelando opportunità sempre più concrete e significative per il nostro export.

L'EXPORT ITALIANO VERSO LE AREE GEOGRAFICHE

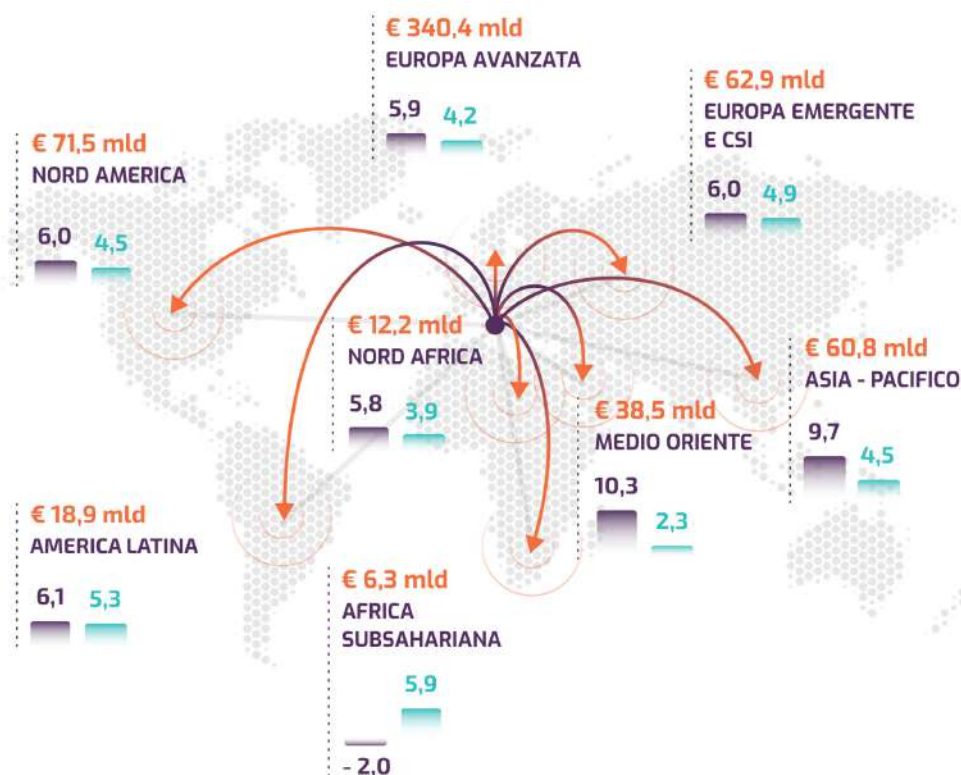
(valori correnti; var. % annua)

LEGENDA

€ mld 2022

Variazione %
2023

Variazione %
2024



Fonte - Elaborazioni SACE su dati Istat e Oxford Economics



Le grandi dimensioni del mercato interno e l'indipendenza energetica continuano a garantire agli **Stati Uniti** una discreta performance che si rafforzerà ulteriormente grazie alla spinta dell'*Inflation Reduction Act* su svariati comparti dell'economia. Le **imprese italiane** potranno beneficiare degli ingenti investimenti posti in essere dall'Amministrazione Biden, sia investendo direttamente nel mercato statunitense sia allacciando contratti di fornitura in loco con clienti lungo l'intera catena di valore; questo potrà dare slancio a diversi comparti dell'export italiano, ad esempio in termini di una maggiore domanda di apparecchi elettrici e di meccanica strumentale così come prodotti chimici e di gomma e plastica, beni chiave nel processo di transizione.

Fra le principali geografie di destinazione la maggiore spinta è attesa dalla **Cina**, la cui completa riapertura, dopo anni di restrizioni anti-Covid, rappresenta un beneficio per i settori industriali non solo cinesi, ma anche di quei Paesi ben inseriti nelle sue catene di approvvigionamento; Pechino, insieme a **Nuova Delhi**, farà da traino per tutte le economie asiatiche e, di riflesso, anche per quella mondiale, con ricadute positive anche per la domanda di beni italiani. L'**India** si conferma tra i mercati in maggiore espansione per il nostro export di beni grazie alla profonda evoluzione del suo sistema produttivo – già in atto da diversi anni – sulla quale il Governo continua a puntare con decisione. L'andamento delle vendite italiane nell'area asiatica beneficerà anche della robusta crescita economica del **Vietnam**, favorita da un contesto politico stabile e dal crescente ruolo di hub regionale nel settore manifatturiero.

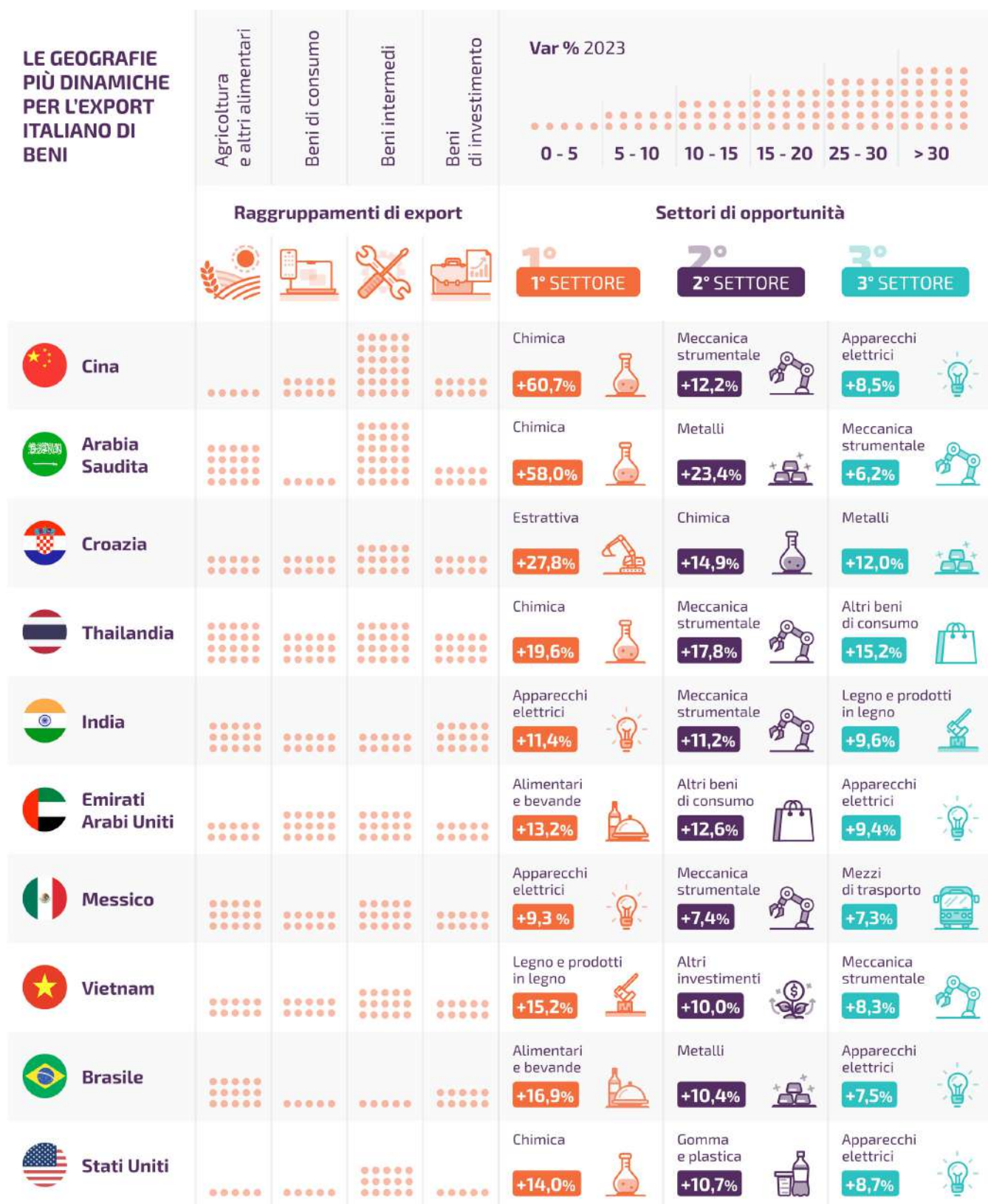
L'insorgere del conflitto russo-ucraino ha accelerato il "riassetto" energetico dello scacchiere internazionale, favorendo le **economie del Golfo** che hanno potuto stanziare ulteriori e consistenti risorse per piani d'investimento finalizzati alla diversificazione produttiva, con effetti positivi anche per la domanda di beni italiani, in particolare in Qatar, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti (EAU) dove il nostro export mostra tassi di crescita a doppia cifra quest'anno e oltre il 5 per cento per il 2024.

In **America Latina**, Messico e Brasile, oltre a essere i due principali mercati per l'Italia, sono tra le geografie con prospettive di domanda più favorevoli. La struttura manifatturiera del Messico rappresenta il punto di forza di un Paese che si trova oggi in una posizione molto più centrale nello scenario regionale e globale grazie anche al fenomeno del nearshoring, in atto dallo scorso anno. Anche nel caso del Brasile, l'ambizione di aumentare il peso del comparto manifatturiero sul totale del valore aggiunto potrà tradursi in un maggiore stimolo per le nostre vendite. Tornando nel Vecchio Continente, buone opportunità potranno infine provenire anche dalla Croazia, entrata nell'Eurozona a gennaio 2023, geografia a noi prossima e porta d'ingresso ai mercati della regione balcanica.

LE PROSPETTIVE

La vivace dinamica riportata dall'export italiano di beni, in valore, lo scorso anno è stata comune a tutti i raggruppamenti e settori, seppur con andamenti relativamente diversificati. Una performance simile, sebbene con tassi di crescita fisiologicamente più contenuti, è attesa per il 2023 mentre negli anni successivi le eterogeneità sono previste assottigliarsi.

Dal rapporto emerge che la transizione energetica e rivoluzione digitale si stanno delineando sempre più chiaramente come fenomeni destinati, con velocità diverse, a incidere profondamente sulla capacità delle imprese di presidiare i mercati esteri. Per la **prima volta** il rapporto di SACE



Fonte - Elaborazioni SACE su dati Istat e Oxford Economics

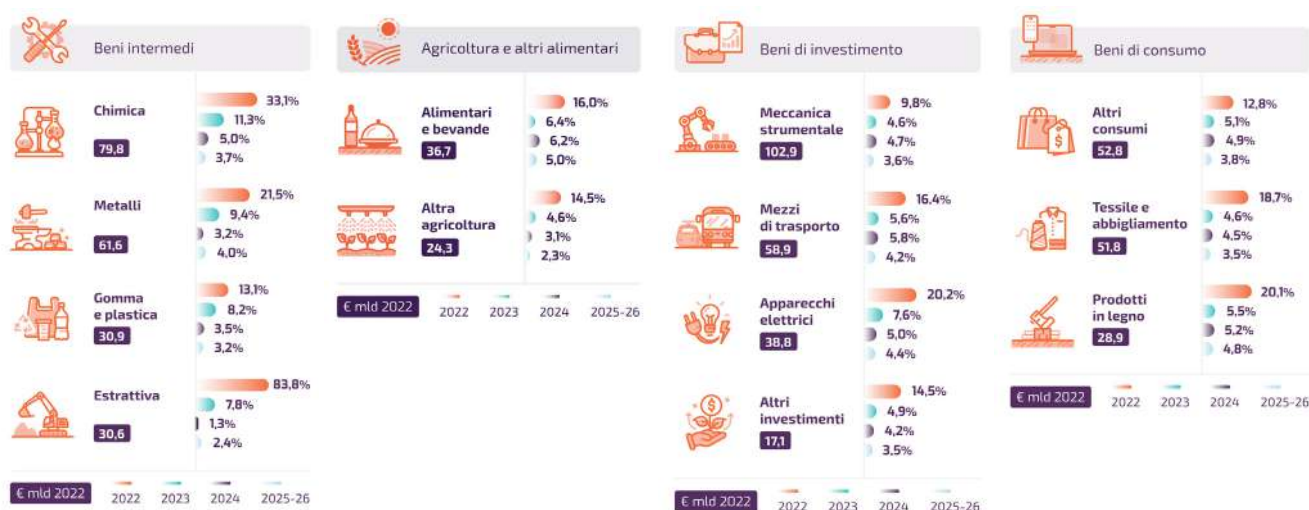


sull'export analizza anche i flussi internazionali di beni ambientali in cui rientrano i beni connessi alla protezione dell'ambiente – come ad esempio, i convertitori catalitici per veicoli – e quelli adattati per essere più rispettosi dell'ambiente o "più puliti", come biocarburanti, batterie senza mercurio e auto ibride ed elettriche. Si stima che l'export italiano di beni ambientali passerà da una crescita nel 2023 del 9,3 per cento e il prossimo anno del 9,7 per cento, a circa il 14 per cento all'anno in media nel 2025-26.

È forte, inoltre, la spinta degli investimenti in nuove tecnologie come il 4.0 e l'intelligenza artificiale, ma sono necessari anche formazione e nuovi modelli di business: le imprese che investono in 4.0 e innovano il proprio modello di business hanno una probabilità di esportare superiore di circa tre volte rispetto a quelle che investono senza modificare il proprio modello.

ESPORTAZIONI ITALIANE

(valori correnti; var. % annua)



Nota - Per il biennio 2025-26 i dati si riferiscono alla media del periodo. **Fonte** - Elaborazioni SACE su dati Istat e Oxford Economics



Consulta la fotografia scattata da SACE nel rapporto sull'export per il 2023, intitolato "Il futuro è adesso".





ESPORTARE LA DOLCE VITA

Bello e ben fatto: il potenziale del *made in Italy*
nel panorama internazionale

RAPPORTO 2023

CONFINDUSTRIA

BELLO E BEN FATTO MADE IN ITALY: UN POTENZIALE DI 96 MILIARDI DI EURO

Food, Fashion e Furniture e l'indotto rappresentano il 26,6 per cento dell'export

Il **"bello e ben fatto"** (BBF), ovvero la categoria di prodotti che racchiude in sé tutti quei beni, di elevata qualità e distribuiti in tutti i comparti produttivi, che rappresentano **l'eccellenza italiana** in termini di design, cura nei dettagli, qualità dei materiali e delle lavorazioni, vale **oltre 122 miliardi di euro e ha un potenziale di ben 96 miliardi**. E' quanto emerge dal rapporto del Centro Studi Confindustria **"Esportare la dolce vita - Bello e ben fatto: il potenziale del made in Italy nel panorama internazionale"**, giunto alla 12esima edizione. Il BBF rappresenta una significativa parte delle esportazioni complessive dell'Italia ed è trasversale a tutti i principali comparti dal **Made in Italy**, seppure in maniera più marcata nei settori connessi alle **"3F"**, ovvero **Fashion, Food, Furniture**. Le eccellenze italiane si dirigono prevalentemente verso i mercati avanzati, che complessivamente movimentano circa 104 miliardi di euro. Oltre 19 miliardi di euro del BBF vengono esportati verso i **Paesi emergenti** che, per il loro dinamismo - sia sul piano demografico che su quello economico - offrono **margini di crescita** relativamente **maggiori**.

Il potenziale di **incremento delle esportazioni**, pari a 96 miliardi di euro, si ripartisce per oltre tre quarti nei **Paesi avanzati (74 miliardi di euro)** e per la restante parte negli **emergenti (22 miliardi di euro)**. I Paesi avanzati rappresentano i mercati più grandi da cui proviene una domanda maggiore. Tuttavia, le economie mature dei Paesi emergenti hanno trend demografici ed economici poco dinamici e un incremento delle quote di mercato si può realizzare soltanto acquisendo gli spazi dei competitor, secondo il rapporto. Al contrario, i Paesi emergenti hanno un peso più esiguo sul commercio mondiale, ma sono in continua espansione ormai da due decenni e con prospettive di crescita più rapide rispetto ai Paesi avanzati. Tuttavia, molti mercati emergenti presentano criticità legate sia alla stabilità economica sia all'incertezza sulle tendenze geopolitiche in atto.



La forza delle esportazioni del comparto BBF nei Paesi avanzati deriva dalla forte condivisione di gusti e standard. I Paesi più importanti sono Stati Uniti (22,6 miliardi di euro), Germania (5,7 miliardi) e Corea del Sud (4,7 miliardi). Tra le economie emergenti i mercati principali sono la Cina (2,4 miliardi di euro), l'Arabia Saudita (2,0) e il Qatar (1,4). Oltre ai settori legati alle "3F" compare in questo caso anche la **Nautica**. Sia nei mercati occidentali che nei Paesi emergenti, i due principali **competitor** delle imprese italiane nel comparto BBF sono Francia e Cina. È interessante notare come le recenti tendenze stiano spostando maggiormente il baricentro del potenziale verso le economie avanzate rispetto ai paesi emergenti. In particolare, il potenziale della Cina si è ridotto lievemente rispetto all'edizione di EDV 2021. Al contrario, tra gli emergenti occupano sempre più spazio i Paesi della penisola arabica, dove si vende il top di gamma del BBF.

I cambiamenti ambientali e i nuovi standard di produzione *green*

L'emergere di nuove divisioni geopolitiche

Inflazione e politiche monetarie restrittive

L'emergere del blocco asiatico intorno alla Cina

I social media e i nuovi canali di diffusione pubblicitaria

L'intelligenza artificiale e la raccolta di dati sempre più massiva

Le esportazioni italiane dei beni del "bello e ben fatto" registrano grande dinamicità ed elevati tassi di crescita verso le nazioni **ASEAN**. Nonostante l'impatto della crisi sanitaria abbia significativamente rallentato le vendite di BBF in questi Paesi, tra il 2021 e il 2022 le esportazioni sono cresciute del 32,2 per cento in media all'anno, pari a un valore di export di 1,6 miliardi di euro nel 2022. Il rapporto di Confindustria stima che la domanda resterà sostenuta anche nei prossimi anni. **Singapore** rimane il primo mercato ASEAN per l'export di BBF, rappresentando il 35,3 per cento delle esportazioni in quest'area, per un valore circa di 562 milioni di euro solo nel 2022.

La crescita dell'export verso la **Malesia** è stata guidata soprattutto dal settore della **gioielleria-oreficeria**, in cui le vendite nel 2022 sono state pari a oltre 90 milioni di euro. La **Thailandia**, che conta su un settore turistico particolarmente sviluppato, redditi in aumento e un sempre maggiore livello di urbanizzazione, lo scorso anno ha importato beni del BBF per un valore pari a **336 milioni di euro**, principalmente nei comparti di **pelletteria, alimentare e bevande e gioielleria-oreficeria**. L'accesso ai mercati ASEAN da parte delle imprese italiane, tuttavia, trova spesso ostacoli nelle barriere tariffarie, che fanno aumentare il prezzo dei beni importati e commercializzati.



MARGINE SFRUTTABILE NEI PAESI EMERGENTI

Ceramica, Vetro e Gioielleria-oreficeria con ampi margini di crescita

Comparto	Mercato principale	Potenziale sfruttabile		Quota Italia	
		(mln euro)	(indice 0-100)	(%)	(var.)
Alimentare e bevande	Cina	682	63	2,4	↓
	Arabia Saudita	533	62	5,2	↑
	Messico	202	65	2,0	↑
Chimica, farmaceutica e cosmetica	Cina	728	80	1,3	↓
	Arabia Saudita	250	79	3,1	↑
	Federazione Russa	122	43	5,7	↓
Legno e arredo	Arabia Saudita	452	78	5,3	↓
	Emirati Arabi Uniti	208	52	10,2	↓
	Vietnam	178	87	1,8	↓
Pelletteria	Cina	104	13	27,3	↓
	Arabia Saudita	93	82	3,6	↓
	Emirati Arabi Uniti	58	39	9,4	↑
Ceramica	Federazione Russa	50	79	4,4	↓
	Kazakistan	12	96	0,4	↓
	Egitto	11	96	0,6	↓
Abbigliamento e tessile casa	Federazione Russa	603	42	8,0	↓
	Emirati Arabi Uniti	223	52	3,2	↑
	Kazakistan	190	78	2,2	↓
Calzature	Federazione Russa	231	46	10,0	↓
	Emirati Arabi Uniti	121	49	8,3	↓
	Kazakistan	106	86	2,4	↓
Vetro	Iraq	16	94	0,3	↑
	Arabia Saudita	13	86	2,5	↓
	Vietnam	11	96	0,4	↓
Elettrotecnica ed elettronica	Brasile	83	85	2,1	↓
	Federazione Russa	80	41	4,2	↓
	Arabia Saudita	80	61	3,7	↓
Veicoli a motore	Filippine	106	97	0,1	↑
	Cina	75	76	1,5	↓
	Turchia	34	56	7,9	↓
Nautica	Qatar	1.148	99	0,7	↑
	Isole Marshall	239	54	8,6	↓
	Turchia	33	25	27,9	↓
Occhialeria	India	18	63	10,0	↓
	Brasile	10	20	31,5	↓
	Vietnam	8	75	6,0	↑
Gioielleria-oreficeria	Cina	288	81	1,9	↑
	Qatar	81	76	1,5	↑
	Repubblica Dominicana	54	28	22,5	↓
Altro	Federazione Russa	265	63	3,0	↓
	Arabia Saudita	238	82	1,3	↓
	Messico	224	81	1,3	↓

Fonte - elaborazioni Centro Studi Confindustria e Fondazione Manlio Masi su dati UN-Comtrade, Banca mondiale, CEPii e ISTAT



I pilastri del BBF sono Fashion, Food e Furniture, a cui si aggiungono la ceramica, la cosmetica, la nautica e l'industria automobilistica, pari a 711 categorie di prodotti e rappresentano il 26,6 per cento dell'export italiano.

RIPARTIZIONE DEL BBF E PREMIO DI PREZZO RISPETTO AI CONCORRENTI

(Quote % calcolate su dollari a prezzi correnti per gli anni di riferimento, 2020)

Comparto	Numero beni BBF per associazione	Quota prodotti BBF su export totale	Numero beni BBF con un premio di prezzo*	Premio prezzo medio (2018-2020)	Premio prezzo medio (2015-2017)
Alimentare e bevande	158	8,3	66	0,31	0,30
Chimica, farmaceutica	38	1,6	10	0,25	0,14
Legno e arredo	30	1,9	14	0,20	0,14
Pelletteria	19	1,9	10	0,29	0,30
Ceramica	6	0,9	2	0,28	0,13
Abbigliamento e tessile casa	260	4,1	201	0,64	0,60
Calzature	22	2,1	16	0,42	0,30
Vetro	10	0,1	6	0,19	0,23
Elettrotecnica ed elettronica	21	0,6	11	0,18	0,31
Veicoli a motore	9	0,4	3	0,05	0,07
Nautica	4	0,4	2	0,36	0,13
Occhialeria	7	0,8	2	0,50	0,24
Gioielleria-oreficeria	9	1,4	1	0,60	0,83
Altro	118	1,9	39	0,46	0,45
Totale	711	26,6	383	0,41	0,36

* Beni venduti con valori medi unitari superiori a quelli di Francia, Spagna e Germania

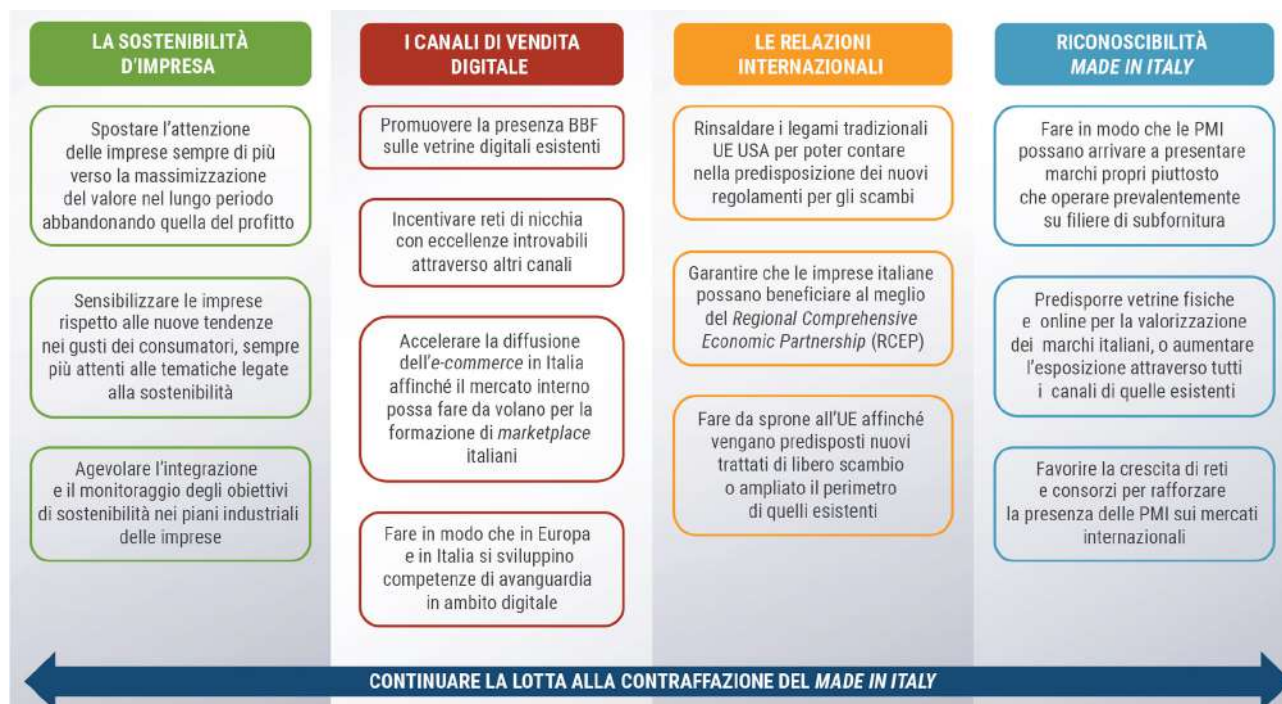
Fonte - elaborazioni Centro Studi Confindustria su dati UN-Comtrade

Il vantaggio competitivo delle esportazioni di beni BBF consiste nella loro qualità, che li differenzia dai prodotti dei competitori. Soltanto i Paesi dell'UE nel 2022 hanno contato per il 46 per cento delle esportazioni di BBF e per il 37,5 per cento delle imprese italiane controllate dall'estero. Anche gli USA svolgono un ruolo molto importante nei comparti del BBF, costituendo il 13,3 per cento delle esportazioni e il 18,7 per cento delle partecipazioni in imprese italiane controllate dall'estero. Tra gli **emergenti** la Cina ha un peso soprattutto come meta di destinazione degli investimenti di imprese italiane sotto forma di partecipazione in imprese cinesi.

Il rapporto dedica una parte agli andamenti di mercato e agli obiettivi di sviluppo sostenibile da perseguire per mantenere la competitività e sfruttare il potenziale dei mercati di sbocco dei beni BBF del Made in Italy.



STRUMENTI DA ATTIVARE PER LA REALIZZAZIONE DEL POTENZIALE



Sfide

La qualità dei prodotti italiani e la loro ottima reputazione in tutto il mondo li rende oggetto di imitazione. Il richiamo all'estetica made in Italy consente di poter applicare prezzi di vendita maggiori senza rispecchiarne il valore intrinseco a causa della scarsa qualità dei materiali e l'esigua accuratezza delle lavorazioni. Secondo un rapporto dell'OECD, le **imprese che più imitano il BBF** si trovano principalmente in **Cina, Turchia e Hong Kong**. L'elevata perdita di quote di mercato legata alla **contraffazione** ne rende urgente il contrasto, evidenzia il rapporto di Confindustria. I prodotti italiani devono poi essere tutelati da un ulteriore fenomeno altrettanto dannoso ma legale, contrariamente alla contraffazione, ossia l'**Italian sounding**. Questo consiste nell'evocare l'idea della qualità dei prodotti italiani sulle etichette e sulle confezioni tramite l'utilizzo, senza appunto cadere in pratiche illegali, di denominazioni, riferimenti geografici, immagini, combinazioni cromatiche e la riproduzione di marchi simili agli originali. Le conseguenze di queste pratiche sono particolarmente nocive e rappresentano uno dei maggiori ostacoli al pieno dispiegarsi del potenziale dell'alimentare Made in Italy. Le azioni che si possono intraprendere per ridimensionare il problema passano dal rafforzamento della tutela delle indicazioni geografiche all'interno degli accordi di libero scambio all'utilizzo di più efficaci campagne di marketing che aiutino a riconoscere il marchio **Made in Italy**.



Consulta il rapporto del Centro Studi Confindustria "[Esportare la dolce vita - Bello e ben fatto: il potenziale del made in Italy nel panorama internazionale](#)", giunto alla 12esima edizione.





PARTECIPA AL SONDAGGIO DI EXPORT.GOV.IT!



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



Export.gov.it



ITA



SACE



simest



cdp



UNIONCAMERE



UNIONCAMERE



CLICCA E PARTECIPA!

Ci aiuterai a migliorare l'offerta di servizi del portale pubblico di accesso ai servizi per l'export, nazionali e regionali, che consente alle imprese di potersi orientare con pochi click verso le iniziative e gli strumenti formativi e informativi messi a disposizione dalla Farnesina, dall'Agenzia ICE, da SACE e da SIMEST, in collaborazione con le Regioni, le Camere di Commercio e CDP.

La tua opinione è importante! Rispondendo a poche semplici domande ci aiuterai a strutturare un servizio sempre più rispondente alle tue esigenze e avrai accesso immediato alla **"Pocket Export: una guida in 7 passi"** per orientarti nel mondo dell'Export.



CONFLITTO RUSSO-UCRAINO

Vuoi sapere come fare a individuare potenziali fornitori alternativi per l'approvvigionamento di alcune materie prime critiche?

Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale

per maggiori informazioni scrivi a:

export.crisiucraina@esteri.it

ELENCO 19 MATERIE PRIME/SEMILAVORATI "CRITICI" FORNITI DAI PAESI INTERESSATI DAL CONFLITTO RUSSO-UCRAINO

La Farnesina, in collaborazione con Confindustria e Agenzia ICE, ha messo a punto un progetto per identificare, da un lato, le principali materie prime e i semilavorati critici per l'industria nazionale solitamente riforniti dai paesi oggetto del conflitto; dall'altro, per individuare e mettere a disposizione delle imprese **fonti di approvvigionamento alternative** per il rifornimento di tali materie prime e semilavorati. Per saperne di più e conoscere i dettagli per entrare in contatto con possibili fornitori alternativi, scrivi all'indirizzo mail export.crisiucraina@esteri.it dell'**Unità di crisi per le imprese** appositamente creata al Ministero degli Affari Esteri all'indomani dello scoppio del conflitto.

CODICE	DESCRIZIONE
720712	SEMILAVORATI IN FERRO E ACCIAIO
250830	ARGILLA REFRATTARIA ANCHE CALCINATA
720110	GHISA NON LEGATA
720310	SEMILAVORATI IN FERRO (preredito)
151211	SEMI OLIO DI GIRASOLE
711021	PALLADIO
31042090	CLORURO DI POTASSIO > 62% di monossido di potassio
270112	CARBON FOSSILE BITUMINOSO
760110	ALLUMINIO GREGGIO
100590	GRANTURCO
720711	SEMILAVORATI IN FERRO E ACCIAIO
230630	PRODOTTI DALL'ESTRAZIONE DI OLIO DI GIRASOLE
711011	PLATINO
720230	ARGILLA REFRATTARIA ANCHE CALCINATA
250840	FERRO SILICIO MANGANESE
720260	FERRO NICKEL
720211	FERRO MANGANESE
31021010	UREA
31042050	CLORURO DI POTASSIO > 40% < 62% di monossido di potassio



GIUGNO 2023 LE PRINCIPALI AGGIUDICAZIONI DELLE IMPRESE ITALIANE ALL'ESTERO

	Settore: INFRASTRUTTURE	Paese: GRECIA	Azienda: Gruppo Atm	Progetto: Gestione della prima metropolitana automatica della Grecia, nella città di Salonicco	Valore: 250 milioni EUR
	Settore: ENERGIA	Paese: BRASILE	Azienda: Saipem	Progetto: Contratti droni sottomarini	Valore: 20 milioni EUR
	Settore: ENERGIA	Paese: ARABIA SAUDITA	Azienda: Maire Tecnimont	Progetto: Espansione petrolchimica della raffineria Satorp	Valore: 2 miliardi USD
	Settore: DIFESA	Paese: GIAPPONE	Azienda: Leonardo	Progetto: Contratto per ulteriori elicotteri navali MCH-101 con Kawasaki Heavy Industries (KHI)	Valore: N.D.
	Settore: DIFESA	Paese: GERMANIA	Azienda: Fincantieri	Progetto: Assistenza a richiesta dei battelli della Marina militare tedesca	Valore: N.D.



GIUGNO 2023

LE PRINCIPALI AGGIUDICAZIONI DELLE IMPRESE ITALIANE ALL'ESTERO

	Settore: CHIMICO	Paese: STATI UNITI	Azienda: Maire (tramite controllata KT-Kinetics Technology)	Progetto: Lavori preliminari di ingegneria per la realizzazione di un nuovo complesso di fertilizzanti verdi in Nord America	Valore: N.D.
	Settore: CHIMICO	Paese: POLONIA	Azienda: Maire (tramite controllata KT-Kinetics Technology)	Progetto: Impianto di pre-trattamento per PKN Orlen	Valore: Parte di 260 milioni USD
	Settore: ENERGIA	Paese: ARABIA SAUDITA	Azienda: Saipem	Progetto: Servizi per cinque piattaforme e relative condotte sottomarine, flowline e cavi nel giacimento di Marjan	Valore: Parte di 1 miliardo USD
	Settore: CHIMICO	Paese: EGITTO	Azienda: Maire Tecnimont (in consorzio)	Progetto: Impianto di acido nitrico e nitrato di ammonio da Egyptian Chemical Industries Company (Kima)	Valore: 220 milioni USD
	Settore: INGEGNERIA	Paese: STATI UNITI	Azienda: Somec	Progetto: Progettazione, produzione e installazione di 12 mila metri quadri di facciate per un palazzo a New York	Valore: 23 milioni USD



Per ricevere la Newsletter Diplomazia Economica Italiana è sufficiente registrarsi a questo link:
https://www.esteri.it/mae/it/politica_estera/diplomaziaeconomica/informazioni-sui-mercati-esteri/newsletter

Newsletter online realizzata da Agenzia Nova in collaborazione con la Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese - Ufficio I (Strategie per l'internazionalizzazione del sistema economico) del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale (MAECI). Pubblicazione in formato elettronico.

MAECI



Responsabile della linea editoriale
Stefano Lo Savio



Collaboratori di redazione del MAECI
Cristiana Alfieri, Federico Castelli, Paola Chiappetta, Raffaella Di Chiano, Sonia Lombardi, Nicola Ortu

AGENZIA NOVA



Redazione
Via Parigi, 11 - 00185 Roma
Direttore responsabile: **Riccardo Bormioli**



Collegamenti
www.agenzianova.com
redazione@agenzianova.com



Per contattarci
dgsp-01@esteri.it

La riproduzione dei contenuti della Newsletter è consentita esclusivamente per fini non commerciali, purché non ne sia modificato il senso e sia obbligatoriamente citata la fonte.

