

FARE IMPRESA  
SULLE ROTTE  
DEL MONDO

# .export

Investire negli Usa.  
Un roadshow italiano sulle  
migliori opportunità



## Stati Uniti

Al via oggi «Select Usa», una serie di seminari in Italia destinati a investitori interessati al mercato americano

Oggi Roma, domani Milano, il 21 Vicenza: è il calendario degli incontri organizzati dal Consolato Usa a Milano con Ice, Unindustria Assolombarda, Confindustria Vicenza

.professioni .casa — LUNEDÌ .export — MARTEDÌ .lavoro — MERCOLEDÌ nòva.tech — GIOVEDÌ .moda — VENERDÌ .marketing — SABATO .lifestyle — DOMENICA



Settori di punta. L'automotive rappresenta uno dei comparti chiave dell'interscambio tra Italia e Germania, insieme a macchinari, chimica-farmaceutica ed elettronica-elettrotecnica

**Bilancio 2018.** Ennesimo record dell'interscambio a 128,4 miliardi di euro  
Fra i partner di Berlino il nostro Paese scavalca la Gran Bretagna e sale al 5° posto

## Tra Italia e Germania scambi in aumento del 5,4 per cento

Roberta Miraglia

Un altro record. Nonostante i venti di crisi, il rapporto commerciale tra Italia e Germania ha segnato nel 2018 un incremento del 5,4% rispetto al 2017, raggiungendo il massimo storico di 128,4 miliardi di euro. Secondo i dati Istat, l'anno scorso le esportazioni italiane verso la Germania sono cresciute del 3,8% rispetto all'anno precedente a 58,1 miliardi mentre il valore delle importazioni si è attestato a 70,3 miliardi, in aumento del 6,8 per cento.

Se la Germania continua a essere il primo partner commerciale per l'Italia - seguito da Francia (85 miliardi) e Stati Uniti (58,4) - tra i partner di Berlino il nostro Paese ha scavalcato il Regno Unito, guadagnando la quinta posizione dopo Cina, primo partner dei tedeschi, Paesi Bassi (qui gioca l'effetto "distorsivo" dei porti), Stati Uniti e Francia. Tra i partner della Germania, l'Italia ha registrato uno dei più alti tassi di crescita del volume di interscambio: +7,8 per cento.

«Per il quarto anno consecutivo festeggiamo un nuovo record della nostra partnership economica, che è consolidata e caratterizzata da un rapporto di vera e propria collaborazione. Come Camera di Commercio Italo-Germanica siamo dunque orgogliosi di alimentare queste sinergie, agendo da ponte per intensificare i legami tra imprese italiane e tedesche», ha commentato Erwin Rauhe, presidente della Camera di Commercio Italo-Germanica (AHK) presentando i dati di Istat e Destatis.

Quanto ai mercati di crescita maggiore, il 2018 ha visto un sensibile aumento delle esportazioni tedesche verso la Cina (+7 miliardi) e l'Olanda (+6 miliardi). In di-

scesa, a causa della Brexit, l'export verso la Gran Bretagna (-3,4 miliardi). Per l'Italia, invece, la Germania assorbe il 12,5% del totale delle vendite all'estero. A ruota vengono la Francia (10,5%), gli Stati Uniti (9,1%) e la Spagna (5,2 per cento). Per quanto riguarda le importazioni, la Germania rappresenta il 16,6% del totale italiano, seguita ancora dalla Francia (8,6%) e dalla Cina (7,2 per cento).

«A livello regionale - sottolinea il report di AHK - si confermano particolarmente positive le performance dei territori che svolgono tradizionalmente un ruolo di traino dei rapporti commerciali bilaterali: le regioni del Nord Italia (Lombardia, Veneto ed Emilia-Romagna in testa) e i Länder più in-

dustrializzati (Baviera, Baden-Württemberg e Renania Settentrionale-Vestfalia), attori regionali italiani e tedeschi con un peso relativo in termini di interscambio superiore a quello di interi Paesi». Per fare due soli esempi: la Germania ha un interscambio con la Lombardia (44,3 miliardi) leggermente superiore a quello con il Giappone mentre i rapporti commerciali con il Veneto (19,7) battono le relazioni con il Brasile.

Perno della partnership commerciale italo-tedesca è la produzione industriale e i flussi principali riguardano i settori dei macchinari, dell'automotive, del chimico-farmaceutico e dell'elettrotecnica-elettronica. Al livello di settori, la crisi dell'automotive ha inciso sul

2018. Così, nelle vendite tedesche all'Italia si è passati dai 12,3 miliardi del 2017 agli 11,4 del 2018. A brillare è stata la chimica-farmaceutica che ha visto un forte incremento: 3,5 miliardi di esportazioni in più verso l'Italia a 13,4 miliardi complessivi. Rimane invece costante l'export italiano verso la Germania nei quattro principali comparti (automotive, macchinari, chimico e farmaceutico, elettrotecnica ed elettronica).

«La joint production italo-tedesca poggia su fondamenta molto solide - ha dichiarato Jörg Buck, Consigliere Delegato della Camera di Commercio Italo-Germanica - ma non può essere data per scontata e lo sviluppo futuro dell'interscambio dipende da due ordini di fattori. Da un lato, al livello di conte-

sto, occorre rimanere ancorati al progetto europeo, evitare scelte isolazioniste e riportare la politica industriale al centro dell'agenda economica. Dall'altro lato, a livello delle singole imprese, sono necessari investimenti nella formazione e riqualificazione del personale, al fine di riallineare le competenze ai paradigmi dell'industria 4.0».

Il traino che la Locomotiva tedesca esercita sulle aree più interconnesse del nostro Paese non può restare un dato meramente economico. Affinché continui, infatti, le imprese devono di nuovo essere al centro dell'agenda politica, soprattutto in momenti di rallentamento o addirittura di recessione dell'economia.

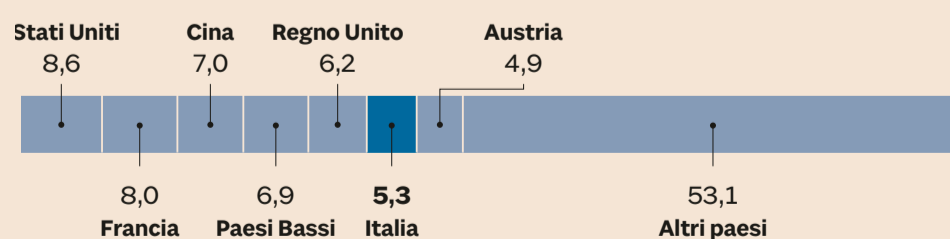
© RIPRODUZIONE RISERVATA

### I numeri del 2018

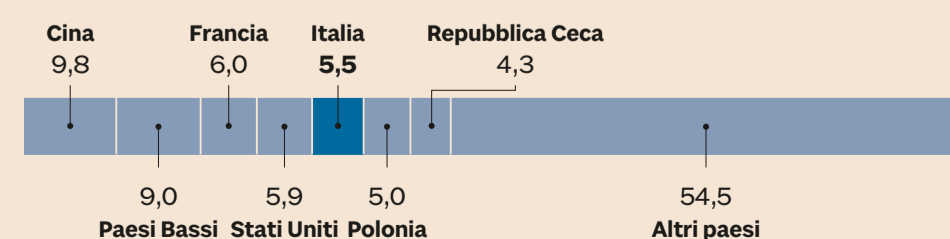
#### I PARTNER PRINCIPALI

I principali Paesi di destinazione o di provenienza delle nostre esportazioni e importazioni. Dati in percentuale sul totale, gennaio-dicembre 2018

#### EXPORT



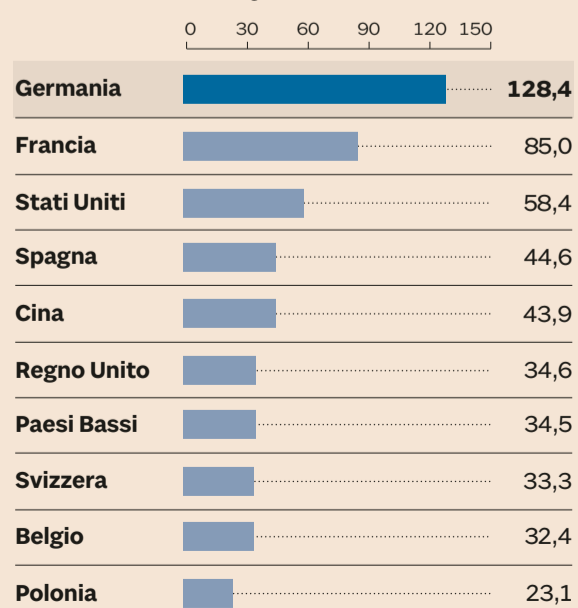
#### IMPORT



Fonte: Destatis, gen-dic 2018

#### LA CLASSIFICA

I partner dell'Italia per interscambio commerciali. Dati in miliardi di euro, gennaio-dicembre 2018



Fonte: Istat, gen-dic 2018

### PARTNERSHIP PROMETTENTE

#### MISSIONE DI BUSINESS SWEDEN

## La Svezia scommette su Impresa 4.0 e Agenda digitale

La Svezia tecnologicamente più avanzata fa rotta sull'Italia per sfruttare le potenzialità di investimento e collaborazione offerte dall'Agenda digitale e da Impresa 4.0 (già Industria 4.0), il piano nazionale per promuovere innovazione e digitalizzazione delle aziende italiane. Questo il senso della missione in Italia di Business Sweden, l'agenzia per la promozione del commercio e gli investimenti, in cui un team guidato dalla chief economist Lena Sellgren ha incontrato rappresentanti delle istituzioni e del mondo politico ed economico italiano (Governo, Banca d'Italia, Confindustria).

«Il primo passo per noi - spiega Lena Sellgren - è acquisire una conoscenza più approfondita dell'economia italiana: come vengono valutati i rischi, ad esempio l'alto debito? quanto tempo ci vorrà per le riforme strutturali? Il focus successivo è sui settori nei quali vediamo maggiori opportunità e la manifattura avanzata è ovviamente molto importante, essendo l'Italia uno dei maggiori Paesi manifatturieri. In questo momento - continua la capo economista - siamo molto concentrati sulla digitalizzazione e la svolta tecnologica globale - intelligenza artificiale, robotica, stampa 3D - e su tutti gli ambiti, dall'industria ai servizi fino alla pubblica amministrazione, in cui il futuro ha a che fare con innovazione e sostenibilità: infrastrutture, trasporti, smart city». Particolare interesse c'è ovviamente per il piano Impresa 4.0 e si guarda con attenzione a un settore tra i più avanzati e in espansione in Italia come farmaceutica e medicale.

Anche Martin Skoogh, consigliere Affari commerciali dell'Ambasciata di Svezia, conferma il focus della missione: «Molte delle opportunità che cogliamo sono legate alla digitalizzazione: imprese digital e fintech, incontro tra industria e ICT».

Ma che tipo di collaborazione può essere instaurato tra imprese svedesi e italiane? Innanzi tutto una cooperazione che nasce da quello che Lena Sellgren definisce il «vantaggio comparativo» della Svezia, ai primi posti delle classifiche internazionali quanto a digitalizzazione della società e delle imprese, laddove invece il nostro Paese deve colmare un significativo gap in questo senso. Ma per la capo economista di Business Sweden lo scambio di know-how non è a senso unico: «Possiamo imparare gli uni dagli altri, anche in Italia c'è un potenziale significativo». «Nel vostro Paese c'è un gap - le fa eco Maria Dahl-

berg, consulente dell'Ufficio commerciale dell'Ambasciata di Svezia - ma ci sono anche molte cose in ballo, per esempio la tecnologia 5G».

A spiegare con esempi concreti quanto già si è fatto e si sta facendo è Ulrika Hoook, project manager di Business Sweden: «Il mio principale impegno - spiega - si colloca nell'ambito dell'agenda italiana per la digitalizzazione. Lavoriamo molto con imprese svedesi che si stabiliscono in Italia, ma ospitiamo anche aziende italiane come Open Fiber che visitano per esempio la Svezia per capire come noi procediamo nell'installazione della fibra ottica. L'anno scorso con Open Fiber abbiamo firmato un memorandum di intesa». Memorandum che è stato il primo passo per avviare una partnership industriale strategica.

Digitale dunque al centro della missione di Business Sweden che però aveva anche l'obiettivo più generale di rinsaldare i rapporti commerciali tra i due Paesi. Oggi l'Italia è al 12° posto tra i partner commerciali della Svezia per le esportazioni e all'11° per le importazioni, ma il trend è positivo. «Gli scambi negli ultimi anni sono cresciuti - sottolinea ancora Lena Sellgren - ora circa il 3% del nostro export è diretto in Italia e anche l'import può aumentare. Soprattutto per ciò che concerne il settore manifatturiero e i prodotti di qualità elevata di cui abbiamo vicendevolmente bisogno».

Per le imprese italiane che invece considerassero investimenti in Svezia i fattori di attrattività non mancano e l'elenco snocciolato dal team di Business Sweden parla chiaro: stabilità politica (nonostante le recenti difficoltà a formare un governo), conti pubblici sani (debito inferiore al 40%), infrastrutture fisiche e digitali all'avanguardia, collaborazione tra università, impresa e istituzioni politiche. Qualche timore ha suscitato il recente calo della domanda interna, a fronte di un export che potrebbe prima poi subire i contraccolpi di crisi internazionali come la guerra commerciale Usa-Cina, ma le prospettive appaiono buone, con una ripresa dei consumi e degli investimenti.

— Michele Pignatelli

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**CAPO ECONOMISTA**  
Lena Sellgren è chief economist di Business Sweden, l'agenzia per il commercio e gli investimenti che aiuta le imprese svedesi a incrementare le vendite sui mercati esteri e quelle internazionali a investire in Svezia.