

Rapporto ICE 2015-2016

# L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

**ITCA** 

ITALIAN TRADE AGENCY

ICE - Agenzia per la promozione all'estero e  
l'internazionalizzazione delle imprese italiane

1926



2016



**SISTAN**  
SISTEMA STATISTICO  
NAZIONALE

---

**L'ITALIA NELL'ECONOMIA  
INTERNAZIONALE**

RAPPORTO ICE 2015-2016

---

Il Rapporto è stato redatto da un gruppo di lavoro dell'Ufficio di supporto per la pianificazione strategica e il controllo di gestione dell'Ice

#### **Coordinamento generale**

Riccardo Landi

#### **Coordinamento scientifico**

Lelio Iapadre

#### **Il Rapporto è realizzato con il prezioso ausilio di un Comitato editoriale del quale hanno fatto parte**

Fabrizio Onida (Presidente), Simona Camerano, Giancarlo Corò, Luca De Benedictis, Vincenzo De Luca, Sergio De Nardis, Gabriella De Stradis, Silvia Fabiani, Marco Fortis, Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Roberto Monducci, Beniamino Quintieri, Marco Simoni, Lucia Tajoli, Alessandro Terzulli e Francesco Tilli.

#### **Hanno redatto il testo**

Cristina Castelli, Raffaele Di Pietro, Giulio Giangaspero, Leopoldo Gudas, Antonio Lembo, Rita Anabella Maroni, Elena Mazzeo, Alessia Proietti, Marco Saladini, Stefania Spingola, Pjero Stanojevic, Noemi Travaglini e, per il capitolo 7, Laura Barberi, Paolo Bulleri, Gabriella De Stradis, Fabio Giorgio (Ministero dello Sviluppo economico), Federico Bernardi, Paola Chiappetta e Nicola Lener (Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale), Davide Ciferri e Annachiara Palazzo (Cassa depositi e prestiti), Fabiola Carosini e Veronica Quinto (Simest), Ivano Gioia e Stefano Gorissen (Sace).

#### **Hanno collaborato**

Mariarosaria Agostino, Rita Arcese, Mariachiara Barzotto, Roberto Calugi, Francesco Capecchi, Davide Castellani, Pamela Ciavoni, Fabio Conza, Stefano Costa, Claudio Cozza, Laura Dell'Agostino, Pietro De Matteis, Walter di Martino, Andrea Dossena, Laura Esposito, Stefano Federico, Alberto Felettigh, Federico Ferrari, Anna Giunta, Andrea Goldstein, Luca Incipini, Daniele Langiu, Francesca Luchetti, Andrea Maccanico, Gianni Marciante, Ilaria Mariotti, Stefano Menghinello, Sergio Monti, Marco Mutinelli, Silvia Nenci, Giacomo Oddo, Marialuisa Pappalardo, Giulia Pavese, Filomena Pietrovito, Anna Maria Pinna, Fabio Pizzino, Alberto Franco Pozzolo, Michele Repole, Michele Ruta, Renan Sacilotto, Paolo Sannini, Domenico Scalera, Lorenzo Soriani, Francesco Trivieri, Antonello Zanfei e Davide Zurlo

#### **Si ringraziano inoltre per la collaborazione**

Silvio Bevilacqua, Elisabetta Bilotta, Fabrizio Bubola, Rosa Buonocore, Rossana Ciraolo, Marco De Angelis, Cristina Giofrè, Rosetta Grossi, Vincenzo Lioi, Francesca Mauri e Dalila Parisi.

#### **Assistenza per elaborazione dati**

Francesco Salierno, RetItalia Internazionale S.p.A.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Istat-Ice Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2016, disponibile sul sito [www.annuarioistatice.it](http://www.annuarioistatice.it)

La realizzazione del Rapporto è stata possibile grazie al contributo dell'Istat e della Banca d'Italia.

Il Rapporto è stato redatto con le informazioni disponibili al 1 luglio 2016.

Le opinioni espresse nel Rapporto sono riferibili agli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'istituzione di appartenenza.

#### **Contatti**

[pianificazione.controllo@ice.it](mailto:pianificazione.controllo@ice.it)

Nel sito [www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it) sono disponibili il Rapporto e dati statistici aggiornati



## 1. Lo scenario economico mondiale

Quadro d'insieme	8
1.1 Scambi internazionali e investimenti diretti esteri	12
1.1.1 L'attività economica e i conti con l'estero	12
1.1.2 Scambi di merci	16
Riquadro	
<i>Il disgelo tra Cuba e Stati Uniti</i>	22
1.1.3 Scambi di servizi	24
1.1.4 Investimenti diretti esteri	27
Approfondimenti	
Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali	33
<i>Misurare la competitività in presenza di imprese multinazionali</i>	38
1.2 Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali	43
1.2.1 L'accesso ai mercati internazionali: dazi e misure non tariffarie sugli scambi di merci	43
1.2.2 Le barriere al commercio di servizi	47
1.2.3 Le barriere agli investimenti diretti esteri	50
1.2.4 Il processo di liberalizzazione degli scambi: le decisioni della conferenza ministeriale di Nairobi e i negoziati plurilaterali	52
Riquadri	
<i>Le misure per la facilitazione degli scambi internazionali</i>	54
1.2.5 Il ruolo dell'Omc nelle dispute commerciali	58
1.2.6 Gli accordi commerciali preferenziali	59
1.2.7 Gli accordi sugli investimenti esteri	62
1.2.8 La politica commerciale dell'Unione Europea	64
Riquadro	
<i>Economia digitale e commercio estero</i>	70
Approfondimento	
<i>La controversia sulla concessione alla Cina dello status di economia di mercato</i>	74
<i>Accordi commerciali preferenziali e regionalizzazione degli scambi</i>	81



## 2. L'attività economica e i conti con l'estero dell'Italia

2.1 Quadro macroeconomico	88
2.1.1 I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia	92



# INDICE

2.2	Le esportazioni	95
2.3	Le importazioni	99

## Approfondimenti

	<i>Le quote di mercato dei principali paesi europei: un'analisi constant-market-shares</i>	102
--	--	-----

	<i>Quote di mercato sul valore aggiunto e catene globali del valore</i>	107
--	---	-----

## 3. Le aree e i paesi

3.1	Gli scambi di merci	114
-----	---------------------	-----

### Riquadro

	<i>Le sanzioni contro la Russia e le esportazioni italiane</i>	126
--	--	-----

3.2	Gli scambi di servizi	128
-----	-----------------------	-----

3.3	L'internazionalizzazione produttiva	130
-----	-------------------------------------	-----

### Approfondimenti

	<i>Nuovi spazi per le esportazioni italiane? La crescente domanda di beni di consumo nei mercati emergenti</i>	135
--	--	-----

	<i>L'Iran dopo le sanzioni – reintegro nell'economia globale, impatto sul benessere e prospettive per l'Italia</i>	141
--	--	-----

## 4. I settori

4.1	Gli scambi di merci	148
-----	---------------------	-----

4.2	Gli scambi di servizi	159
-----	-----------------------	-----

### Riquadro

	<i>L'accordo sugli scambi di servizi (Tisa): implicazioni per l'economia italiana</i>	161
--	---	-----

4.3	L'internazionalizzazione produttiva	162
-----	-------------------------------------	-----

### Approfondimenti

	<i>Recenti sviluppi e prospettive per l'industria siderurgica europea. Come uscire dalla crisi?</i>	166
--	---	-----

	<i>Il commercio con l'estero del settore automotive italiano</i>	172
--	--	-----

	<i>Il modello di specializzazione della manifattura italiana alla luce dei nuovi dati in valore aggiunto</i>	178
--	--	-----

## 5. Il territorio

5.1	Interscambio di merci	192
-----	-----------------------	-----

5.2	Interscambio di servizi	199
-----	-------------------------	-----

### Riquadro

	<i>Brexit e commercio estero dell'Italia: qualche indicazione sull'esposizione di regioni e settori</i>	202
--	---	-----

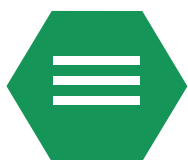
5.3	Indicatori di apertura internazionale delle regioni italiane	205
5.4	Internazionalizzazione produttiva	208
	<b>Approfondimenti</b>	
	<i>I costi del commercio internazionale: il caso delle province italiane</i>	211
	<i>La propensione a esportare delle imprese italiane: il ruolo del contesto locale</i>	218
	<i>Competitività e internazionalizzazione: rapporto fra produttività, esportazioni e investimenti esteri delle imprese milanesi export-oriented</i>	229
	<i>La multinazionale va in città</i>	236

## 6. Le imprese

6.1	L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane	248
6.2	L'internazionalizzazione delle imprese italiane tramite investimenti diretti	258
	<b>Riquadri</b>	
	<i>L'internazionalizzazione delle imprese italiane: analisi delle caratteristiche e dell'evoluzione del fenomeno con dati Fats</i>	262
	<i>Presenza multinazionale ed effetti sulla composizione della forza lavoro in Veneto</i>	268
	<b>Approfondimenti</b>	
	<i>Importazioni, produttività e catene globali del valore: un'analisi sulle imprese europee</i>	270
	<i>Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?</i>	277
	<i>Esportare crea occupazione? La domanda di lavoro delle imprese manifatturiere esportatrici nel periodo 2014-2015</i>	290
	<i>Multinazionali e creazione di legami con imprese e università in Italia</i>	297

## 7. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

	Quadro d'insieme	306
7.1	Commercio e investimenti diretti in uscita	313
7.1.1	Ministero dello Sviluppo economico	313
	<b>Riquadri</b>	
	<i>I voucher per l'internazionalizzazione delle Pmi: uno strumento di politica industriale</i>	320
	<i>L'esperienza dei centri tecnologici</i>	324
7.1.2	Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale	325
	<b>Riquadri</b>	
	<i>La riforma della cooperazione allo sviluppo: nuovi strumenti per le imprese</i>	327
	<i>L'eredità dell'Expo per l'internazionalizzazione del comparto alimentare</i>	329



# INDICE

7.1.3	Ice-Agenzia	331
	<b>Riquadri</b>	
	<i>La riorganizzazione dell'Ice</i>	331
	<i>Investire in promozione degli scambi genera reddito</i>	340
	<i>L'UE e l'internazionalizzazione delle imprese, spunti di riflessione e prospettive</i>	349
7.1.4	Regioni	352
7.1.5	Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura	357
	<b>Riquadro</b>	
	<i>La rete delle camere di commercio italiane all'estero: i primi effetti della riforma</i>	360
7.1.6	Cassa depositi e prestiti	362
7.1.7	Simest	366
	<b>Riquadro</b>	
	<i>Fondo per la crescita sostenibile</i>	372
7.1.8	Sace	374
	<b>Approfondimento</b>	
	<i>Investment opportunity index: dove andare per internazionalizzarsi?</i>	379
7.2	Investimenti diretti in entrata	381
	<b>Riquadro</b>	
	<i>Il programma Invest your Talent in Italy quale esempio di promozione integrata</i>	383
7.3	Monitoraggio e valutazione	388
7.3.1	Valutazione e customer satisfaction all'Ice	388
	<b>Riquadri</b>	
	<i>Consulenza strategica di Kpmg sui servizi offerti da Ice, Simest e Sace</i>	391
	<i>Indagine Doxa su conoscenza, utilizzo e valutazione della diplomazia economica da parte delle Pmi</i>	393
	<b>Approfondimento</b>	
	<i>I clienti dell'Agenzia Ice: grado di internazionalizzazione e persistenza sui mercati esteri</i>	395

# LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE







# LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

## Quadro d'insieme

*Nel 2015 la fragile ripresa dell'attività economica globale ha subito un rallentamento, più marcato nella seconda metà dell'anno. Secondo le stime del Fondo monetario internazionale (Fmi) il Pil mondiale a parità di poteri di acquisto dovrebbe rafforzarsi nel prosieguo del 2016 e nel 2017. Tuttavia, le conseguenze del recente referendum nel Regno Unito, dove la popolazione si è espressa per l'uscita dall'Unione Europea, hanno aumentato il già elevato grado di incertezza e tutte le organizzazioni internazionali stanno rivedendo al ribasso le proprie stime. Le prospettive appaiono peggiorate in tutti i maggiori paesi avanzati e, fra gli emergenti, soprattutto in Russia e in Brasile.*

*Gli andamenti del Pil nel 2015 sono stati diversi nelle aree geografiche e in parte inattesi. Segnali di miglioramento si sono avuti nelle economie avanzate. Gli Stati Uniti hanno ripreso a crescere, grazie a un trend positivo dell'occupazione, ad aspettative positive dei consumatori e a una politica monetaria che, nonostante un aumento dei tassi di interesse a dicembre, ha continuato a essere espansiva. Nell'Area dell'euro invece il recupero dell'attività economica continua a essere lento e la dinamica delle esportazioni debole. Inoltre, si accentuano le differenze fra paesi, con una crescita nel 2015 molto modesta in Germania, Francia e Italia e un andamento più dinamico in Spagna, l'unico fra i paesi grandi con una crescita sopra la media europea. Il programma di quantitative easing della Banca centrale europea, pur continuando a sostenere la ripresa, non è riuscito a compensare in pieno i fattori di rischio che spingevano al ribasso le previsioni per il 2016, cioè il forte indebitamento pubblico e privato e la non ancora risolta situazione della Grecia. Ma sono soprattutto gli effetti dell'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea a seguito del referendum che preoccupano: il recesso dall'Unione potrebbe avere conseguenze dirette particolarmente rilevanti sul Pil e sulla disoccupazione (specialmente in alcuni settori), ma le ripercussioni negative si estenderebbero anche agli altri paesi europei, in parte tramite il canale commerciale, in parte a causa di una maggiore instabilità finanziaria.*

*Forti segnali di rallentamento, anche in questo caso con significative differenze tra singoli paesi e aree, provengono dalle economie emergenti e in via di sviluppo. L'andamento al ribasso che aveva caratterizzato gli ultimi cinque anni si è accentuato nel 2015, riducendo ancora il divario positivo di crescita rispetto ai paesi avanzati, che aveva raggiunto un picco nel 2009. Il tasso di crescita del Pil della Cina nel 2015 è stato il più basso dal 1990 e continua a rallentare, anche a causa del passaggio da un modello trainato dalle esportazioni e dagli investimenti fissi lordi, che era stato alla base della spettacolare espansione economica degli ultimi dieci anni, a uno basato prevalentemente sui consumi interni. Anche il cambiamento della struttura produttiva, con uno spostamento dall'industria manifatturiera verso i servizi, ha contribuito al rallentamento. Fra gli altri paesi emergenti, la recessione si è aggravata in Brasile, anche a seguito della recente crisi politica, ed è proseguita in Russia, pur con alcuni segnali di attenuazione negli ultimi mesi. L'unico dei paesi emergenti che ha continuato a crescere in modo sostenuto nel 2015 e dovrebbe proseguire nel 2016 e nel 2017 è stata l'India.*

*Le incertezze sulle prospettive dell'economia mondiale hanno indotto nel 2015 una discesa dei prezzi delle materie prime, con quotazioni dei metalli e del petrolio in netto calo nel corso dell'anno. Vi ha influito anche la scelta dell'Organizzazione dei paesi esportatori di petrolio (Opec) di mantenere i livelli di produzione degli anni precedenti, nonostante l'aumento di offerta dovuto ai paesi extra Opec e la fine delle sanzioni all'Iran. Questi sviluppi, a loro volta, hanno indotto un peggioramento delle ragioni di scambio di molte economie dipendenti dall'esportazione di materie prime, soprattutto in America Latina.*

Anche la crescita del commercio mondiale è stata nel 2015 molto più lenta del previsto e, come negli anni precedenti, è risultata nettamente inferiore a quella media del periodo prima della crisi. Nel 2016, il volume degli scambi dovrebbe segnare un incremento di circa il 3 per cento, in lieve miglioramento rispetto all'anno precedente. Questo andamento rende tuttavia evidenti le difficoltà degli scambi di tornare a espandersi a un tasso superiore rispetto al Pil. A partire dal 2012, infatti, l'elasticità apparente del commercio mondiale rispetto alla produzione si è assestata su un livello nettamente inferiore a quelli prevalenti nei decenni precedenti. I motivi di questo andamento non sono soltanto congiunturali, ma potrebbero essere legati a fenomeni strutturali, quali ad esempio il diverso ruolo esercitato dalle reti produttive internazionali, costituite da imprese multinazionali, dalle loro affiliate e da fornitori che producono in paesi diversi. Dopo una fase di grande sviluppo, la frammentazione internazionale della produzione potrebbe aver ridotto il suo impulso espansivo sugli scambi, una volta raggiunta una configurazione di maggiore equilibrio nella divisione internazionale delle diverse fasi dei processi produttivi. Le catene globali del valore hanno reso le economie più integrate, ma anche più vulnerabili e sensibili alla diffusione degli shock.

A fronte del lieve aumento dei volumi, il valore in dollari delle esportazioni di beni e servizi si è attestato sul livello più basso dal 2011, con diminuzioni in tutti i comparti, ma soprattutto in quelli che producono materie prime e beni intermedi. Secondo le valutazioni dell'Organizzazione mondiale del commercio (Omc), la divaricazione tra gli andamenti in valore e in volume è attribuibile prevalentemente alle ampie fluttuazioni dei tassi di cambio e dei prezzi delle materie prime, che hanno caratterizzato gli ultimi mesi.

Per la prima volta dopo molto tempo, i mercati d'importazione più dinamici sono state le aree avanzate; la graduatoria dei principali paesi esportatori evidenzia un aumento della concentrazione: la quota complessiva dei primi venti è passata dal 70,7 per cento del valore delle esportazioni mondiali nel 2014 al 73 per cento nel 2015, con la Cina che ha consolidato il proprio primato.

Nel corso dell'anno, gli scambi mondiali di servizi sono diminuiti, ma in misura inferiore a quelli di merci e hanno così raggiunto un massimo storico come peso sul commercio mondiale. La composizione settoriale è cambiata nettamente, con un forte ridimensionamento del settore dei trasporti, a cui ha corrisposto un aumento di quello dei servizi informatici, di telecomunicazione e di informazione e degli altri servizi alle imprese.

La graduatoria dei principali paesi esportatori, con gli Stati Uniti al primo posto, non si è invece modificata molto negli ultimi anni, a parte la continua crescita della Cina e dell'Irlanda e la perdita di terreno dell'Italia. Tra i maggiori importatori, escludendo Stati Uniti e Cina, nel 2015 si è avuta una tendenza al ridimensionamento.

Rovesciando la tendenza declinante degli ultimi anni, nel 2015 i flussi in entrata degli investimenti diretti esteri (Ide) a livello mondiale hanno registrato un netto incremento, raggiungendo il livello massimo dopo la crisi economica e finanziaria del 2008. Tale crescita si deve principalmente al forte aumento delle operazioni internazionali relative a fusioni e acquisizioni nelle economie sviluppate, che sono tornate ad attrarre la maggior parte degli investimenti mondiali e hanno registrato un ampio incremento dei flussi in entrata. Sono altresì aumentati, seppure in misura inferiore, i flussi diretti verso i paesi in via di sviluppo, mentre è proseguita la flessione verso i paesi in transizione, iniziata nel 2014. Gli Stati Uniti sono stati il paese che ha maggiormente attratto flussi di investimento a livello mondiale. Fra le economie in via di sviluppo, l'unica area in crescita è risultata l'Asia centrale



e orientale. Per quel che riguarda gli investimenti in uscita, i paesi sviluppati, e in particolare gli Stati Uniti, si sono confermati come i principali investitori.

A fronte di una congiuntura internazionale gravata da molte incertezze, anche per motivi geo-politici, continua a essere elevata l'attenzione sulle politiche volte a favorire gli scambi e gli investimenti internazionali. Le attività economiche sono infatti sempre più organizzate in reti produttive internazionali, che contribuiscono ormai all'80 per cento delle esportazioni mondiali e sono potenzialmente soggette ai problemi creati dal protezionismo. La frammentazione dei processi produttivi e la localizzazione delle funzioni aziendali in paesi diversi implicano che i beni si trovano ad effettuare vari passaggi doganali, per cui è molto probabile che gli effetti delle barriere commerciali, tariffarie e non, risultino amplificati.

Nel 2014 è ripresa la tendenza discendente nei dazi effettivamente applicati, grazie soprattutto alla diminuzione delle tariffe sui beni di consumo, ma permangono forti differenze per gruppi di prodotti e per paesi. Il livello delle tariffe è in media più elevato nei paesi emergenti – soprattutto in Brasile e India – mentre nel caso degli Stati Uniti e dell'Unione Europea il grado di protezione è più contenuto. Nonostante la crescente partecipazione dei paesi emergenti ai processi di approvvigionamento globali, le tariffe da loro applicate risultano relativamente più elevate nel caso dei beni intermedi. Resta inoltre la preoccupazione circa gli effetti delle barriere non tariffarie sugli scambi di merci, per via della loro scarsa trasparenza e del fatto che – pur essendo spesso imposte come temporanee – di frequente non vengono eliminate alla scadenza.

Come i beni intermedi, anche molti servizi (trasporti, professionali, finanziari, comunicazioni) rappresentano un input produttivo che può essere fornito da imprese localizzate in vari paesi, organizzate in reti produttive. I servizi intermedi contribuiscono al valore aggiunto delle esportazioni di merci per il 30 per cento circa, per cui facilitare l'acquisizione all'estero di servizi efficienti può contribuire a incrementare la produttività delle imprese e la loro competitività, con ampie ricadute potenziali sulla crescita.

Le limitazioni agli scambi internazionali di servizi, a differenza di quelle per le merci, derivano principalmente da regolamentazioni e procedure interne ai singoli paesi. Ma, come per le barriere tariffarie, alcuni paesi emergenti – tra cui il gruppo dei Brics (Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica) e l'Indonesia – mostrano un grado di restrizione molto più elevato rispetto all'Unione Europea e ad altri paesi dell'area Ocse. In generale, le restrizioni si riscontrano soprattutto per i servizi alle imprese, per le comunicazioni e per i trasporti e la logistica, mentre i servizi distributivi registrano un indice particolarmente basso.

Infine, in molti paesi permangono ostacoli di vario genere, anche di tipo normativo, che possono disincentivare l'insediamento da parte delle imprese estere. Le misure adottate nei confronti degli investimenti esteri sono tuttavia spesso volte alla loro liberalizzazione, essendo generalmente riconosciuto il loro ruolo nelle reti produttive internazionali e il fatto che la presenza di Ide comporta, di norma, importanti spillovers positivi in termini di maggiore produttività, occupazione e trasferimento di conoscenza. Il grado di apertura è decisamente maggiore nel comparto secondario ed è molto più elevato nell'UE rispetto ad altri paesi Ocse e, ancor più, ai paesi non-Ocse. Mercati emergenti come Cina, Indonesia e India presentano infatti indici di restrizione particolarmente elevati, per l'esistenza di diverse barriere.

Per quel che riguarda le politiche commerciali, la speranza di rilanciare i negoziati multilaterali in

occasione della decima conferenza ministeriale di Nairobi dell'Omc (15-19 dicembre 2015) non si è concretizzata. I risultati emersi dalla conferenza sembrano sancire la conclusione implicita del round di Doha, pur essendo state assunte alcune rilevanti decisioni sul tema dell'agricoltura (in particolare la regolamentazione dei sussidi) e su alcune questioni di interesse dei paesi meno avanzati.

Benché nella dichiarazione finale venga riaffermato il ruolo centrale dell'Omc come forum negoziale e la volontà di procedere con i vari tavoli di trattativa, solo una parte degli stati membri – appartenenti al gruppo dei paesi emergenti – ha affermato di voler portare a termine l'Agenda di Doha. Altri, in particolare Stati Uniti e Unione Europea, hanno ribadito di ritenere ormai decaduto il mandato di Doha e che appare necessario un approccio negoziale diverso per ottenere risultati significativi.

Dalla dichiarazione finale di Nairobi non è tuttavia emersa un'indicazione chiara su quale sia la via da seguire, anche se viene messa in evidenza l'adozione dell'Accordo sulla facilitazione degli scambi (Tfa), il primo accordo multilaterale dalla nascita dell'Omc, che contiene una serie di misure volte a facilitare la circolazione transfrontaliera delle merci, a snellire le procedure doganali, a eliminare gli oneri burocratici esistenti – in misura minore o maggiore – in tutti i paesi.

Il diverso approccio proposto a Nairobi sembra riferirsi all'inclusione di alcuni temi negoziali (quali gli investimenti, la proprietà intellettuale, il commercio elettronico, le regolamentazioni interne) in accordi di tipo plurilaterale, con la partecipazione dei soli paesi membri interessati.

Uno dei principali risultati scaturito da Nairobi è stata proprio la conclusione dell'accordo plurilaterale sulle tecnologie dell'informazione (Ita II), che prevede l'eliminazione dei dazi doganali su 201 prodotti. Sono poi in corso le trattative per liberalizzare il commercio di beni nel settore ambientale (Environmental Goods Agreement, Ega) e hanno subito un'accelerazione anche i negoziati plurilaterali riguardanti la liberalizzazione degli scambi di servizi (Trade in Services Agreement, Tisa) a cui partecipano 50 paesi che rappresentano circa il 70 per cento degli scambi mondiali di servizi. L'intento è quello di andare oltre quanto disposto dall'accordo multilaterale Gats, prendendo come riferimento i contenuti degli accordi preferenziali più ambiziosi.

Nel 2015 sono ancora aumentati gli accordi commerciali preferenziali a livello bilaterale e regionale (con 13 nuovi accordi entrati in vigore nel 2015 e uno nella prima metà del 2016) e si è avuto un forte protagonismo dei paesi dell'area asiatica e in particolare di Corea del Sud e Cina. Tuttavia, a partire dal 2009, si nota un deciso rallentamento nella conclusione di nuovi accordi preferenziali, che può essere, almeno in parte, attribuito alla complessità dei negoziati "di nuova generazione", che includono normative sulla liberalizzazione degli investimenti, sui diritti di proprietà intellettuale, sulla concorrenza, sugli appalti pubblici.

Due importanti trattati hanno fatto passi avanti nel 2015: da un lato si è conclusa la trattativa sulla Trans-Pacific Partnership (Tpp) e dall'altro sono avanzati i negoziati per la Transatlantic Trade and Investment Partnership (Ttip) tra Stati Uniti e Unione Europea. La Ttip ha assunto particolare rilievo nella politica commerciale dell'Unione Europea che, oltre a esprimersi nelle posizioni assunte in seno all'Omc, continua a svilupparsi con la negoziazione di accordi preferenziali, ad esempio con molti paesi asiatici. Con la Cina, in particolare, è in corso un negoziato per un accordo in materia di investimenti, il cui esito potrebbe essere influenzato dalla controversia sulla concessione o meno dello status di economia di mercato. Attraverso la nuova strategia commerciale Trade for all, l'UE persegue un programma ambizioso volto a rafforzare i legami anche in America centrale e meridionale, a intensificare la politica europea di vicinato e a ridefinire i rapporti commerciali con Russia e Turchia.



## 1.1 Scambi internazionali e investimenti diretti esteri\*

### 1.1.1 L'attività economica e i conti con l'estero

Nel 2015 la fragile ripresa dell'attività economica globale ha subito un rallentamento, più marcato nella seconda metà dell'anno. Secondo le stime del Fondo monetario internazionale (Fmi),<sup>1</sup> il Pil mondiale a parità di poteri di acquisto dovrebbe crescere del 3,2 per cento nel 2016 e del 3,5 per cento nel 2017 (tavola 1.1). La recente revisione al ribasso delle stime di crescita da parte del Fmi (-0,2 per cento) e di altre organizzazioni internazionali è legata all'indebolimento degli scambi, al crollo dei prezzi delle materie prime e all'aumento dell'incertezza sul futuro. Rispetto alle stime pubblicate a gennaio, le prospettive appaiono peggiorate in tutti i maggiori paesi avanzati e, fra gli emergenti, in Russia e in Brasile, mentre sono relativamente migliorate in Cina.

Tavola 1.1 - Quadro macroeconomico

Aree e paesi	Prodotto interno lordo <sup>(1)</sup> (var. %)				Prodotto interno lordo <sup>(2)</sup> (quote percentuali sul Pil mondiale)				Saldo di conto corrente (in percentuale del Pil)			
	2014	2015 <sup>(3)</sup>	2016 <sup>(3)</sup>	2017 <sup>(3)</sup>	2014	2015 <sup>(3)</sup>	2016 <sup>(3)</sup>	2017 <sup>(3)</sup>	2014	2015 <sup>(3)</sup>	2016 <sup>(3)</sup>	2017 <sup>(3)</sup>
<b>Economie avanzate</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>2,0</b>	<b>42,9</b>	<b>42,4</b>	<b>41,9</b>	<b>41,3</b>	<b>0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,4</b>
<i>Stati Uniti</i>	2,4	2,4	2,4	2,5	15,9	15,8	15,7	15,6	-2,2	-2,7	-2,9	-3,3
<i>Giappone</i>	-0,0	0,5	0,5	-0,1	4,4	4,3	4,1	4,0	0,5	3,3	3,8	3,7
Area dell'euro	0,9	1,6	1,5	1,6	12,1	11,9	11,8	11,6	2,4	3,0	3,5	3,2
<b>Economie emergenti e in via di sviluppo</b>	<b>4,6</b>	<b>4,0</b>	<b>4,1</b>	<b>4,6</b>	<b>57,1</b>	<b>57,6</b>	<b>58,1</b>	<b>58,7</b>	<b>0,5</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,6</b>	<b>-0,6</b>
Europa centrale e orientale	2,8	3,5	3,5	3,3	3,3	3,3	3,3	3,3	-3,1	-1,9	-2,1	-2,6
Comunità degli Stati Indipendenti	1,1	-2,8	-1,1	1,3	4,9	4,6	4,4	4,3	2,1	2,8	2,0	3,0
<i>Russia</i>	0,7	-3,7	-1,8	0,8	3,5	3,3	3,1	3,0	2,9	5,0	4,2	5,1
Paesi asiatici emergenti	6,8	6,6	6,4	6,3	29,6	30,6	31,6	32,5	1,4	1,9	1,7	1,1
<i>Cina</i>	7,3	6,9	6,5	6,2	16,5	17,1	17,6	18,1	2,1	2,7	2,6	2,1
<i>India</i>	7,2	7,3	7,5	7,5	6,7	7,0	7,3	7,6	-1,3	-1,3	-1,5	-2,1
America centro-meridionale	1,3	-0,1	-0,5	1,5	8,6	8,3	8,0	7,9	-3,1	-3,6	-2,8	-2,4
<i>Brasile</i>	0,1	-3,8	-3,8	-0,0	3,0	2,8	2,6	2,5	-4,3	-3,3	-2,0	-1,5
Medio Oriente e Africa settentrionale	2,6	2,3	2,9	3,3	6,8	6,7	6,7	6,7	6,0	-3,9	-7,5	-5,6
Africa sub-sahariana	5,1	3,4	3,0	4,0	3,1	3,1	3,1	3,1	-4,1	-5,9	-6,2	-5,5
<i>Sudafrica</i>	1,5	1,3	0,6	1,2	0,6	0,6	0,6	0,6	-5,4	-4,4	-4,4	-4,9
<b>Mondo</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

<sup>(1)</sup> A prezzi costanti e tassi di cambio basati sulle parità dei poteri d'acquisto.

<sup>(2)</sup> A prezzi correnti e tassi di cambio basati sulle parità dei poteri d'acquisto.

<sup>(3)</sup> Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi, World Economic Outlook, aprile 2016

Segnali di rallentamento, pur con significative differenze tra singoli paesi e aree, provengono soprattutto dalle economie emergenti e in via di sviluppo, con una crescita stimata intorno al 4,1 per cento nel 2016 e una previsione di leggera accelerazione (4,6 per cento) nel 2017. Il rallentamento che ha caratterizzato gli ultimi cinque anni si è accentuato nel 2015, riducendo progressivamente il divario positivo di crescita rispetto ai paesi avanzati, che aveva raggiunto un

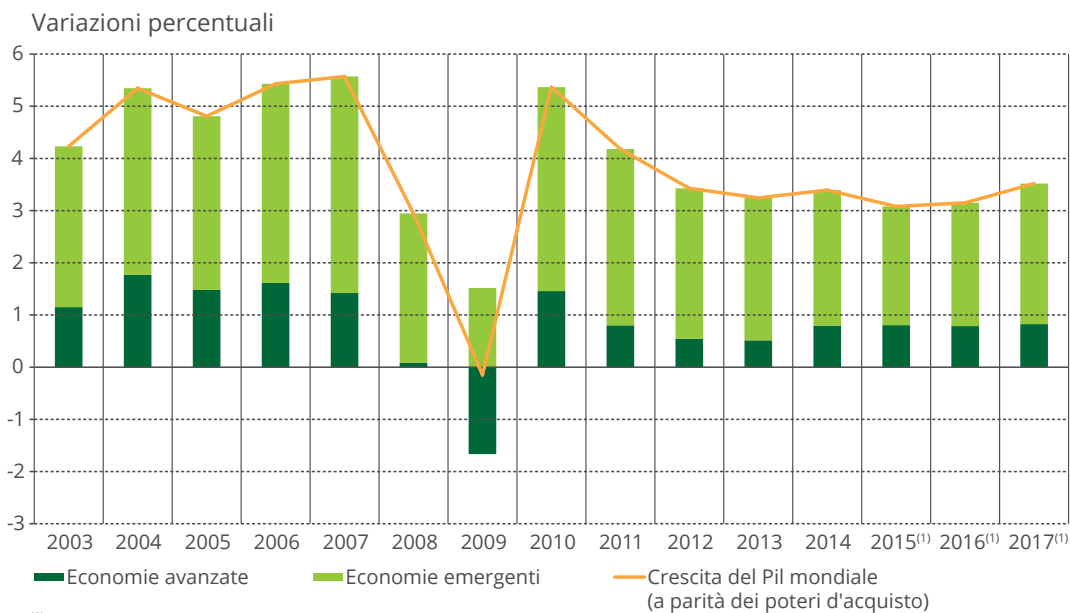
\* Redatto da Leopoldo Gudas (parr. 1.1.1-1.1.3) e Rita Anabella Maroni (Ice) (par. 1.1.4). Supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

<sup>1</sup> Imf (2016), *Too slow for too long*, World Economic Outlook, April 2016 <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/pdf/text.pdf>

picco nel 2009. Nelle economie avanzate, l'espansione dovrebbe mantenersi intorno all'1,9 per cento nel 2016 e al 2 per cento nel 2017.

Nel complesso, secondo le stime del Fmi, i paesi emergenti e in via di sviluppo hanno leggermente ridotto il loro contributo alla crescita del Pil mondiale nel 2015, ma ne restano comunque il motore principale e il loro apporto è destinato di nuovo ad aumentare nelle previsioni per il 2016-17 (grafico 1.1).

**Grafico 1.1 - Contributi alla crescita del Pil mondiale**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi

I principali motivi di incertezza sulle stime sono legati all'inatteso protrarsi del basso livello di inflazione, all'andamento dei prezzi delle materie prime, alle difficoltà di alcune delle principali economie emergenti, in particolare Brasile e Russia, ma anche Cina, alle continue tensioni geopolitiche.

Fra le economie avanzate, gli Stati Uniti dovrebbero crescere nel 2016 ad un ritmo più sostenuto (+2,4 per cento) rispetto all'Area dell'euro e al Giappone. Nel 2015 l'occupazione negli Stati Uniti ha mantenuto un trend positivo che, unitamente all'aumento dei salari, ha generato un miglioramento delle aspettative dei consumatori con un impatto positivo sulla domanda interna. La produzione industriale al netto della componente energetica è cresciuta. La Federal Reserve, continuando a perseguire i suoi due obiettivi in termini di occupazione e di inflazione, nel dicembre scorso ha attuato una stretta monetaria, per la prima volta dal 2009, portando i tassi di interesse del dollaro nella fascia tra lo 0,25 per cento e lo 0,5 per cento. Tuttavia, nel primo trimestre del 2016, contrariamente alle aspettative, ha mantenuto inalterati i tassi ufficiali, anche a seguito delle incertezze sulle prospettive dell'economia globale. Nonostante questi segnali positivi, l'ultimo trimestre del 2015 ha evidenziato un calo delle esportazioni e un indebolimento della domanda interna.

In Giappone il Pil dovrebbe crescere solamente dello 0,5 per cento nel 2016 per poi contrarsi dello 0,1 per cento nel 2017, quando l'aliquota dell'imposta sui consumi passerà dall'8 per cento attuale al 10 per cento. Nonostante la Bank of Japan abbia proseguito nella sua politica monetaria espansiva anche nel corso del 2015, l'inflazione è rimasta vicina allo zero e i consumi hanno subito una contrazione.

Nell'Area dell'euro continua un lento recupero dell'attività economica, sospinto dalla domanda interna, con un tasso di crescita dell'1,5 per cento nel 2016 e dell'1,6 per cento nell'anno successivo. Rimane però debole la dinamica delle esportazioni e si accentuano i rischi connessi con l'incertezza sulla situazione geopolitica. L'inflazione si colloca su valori nulli, frenata dall'andamento dei corsi petroliferi, ma anche dai margini ancora ampi di capacità produttiva inutilizzata. Ci sono tuttavia significative differenze fra paesi. In Germania (+1,5 per cento), Francia (+1,1 per cento) e Italia (+1 per cento) la crescita attesa nel 2016 è modesta. Tra i paesi maggiormente colpiti dalla crisi degli anni precedenti, la Spagna è l'unico paese grande con una crescita (+2,6 per cento) sopra la media europea; il Portogallo rallenta (+1,4 per cento nel 2016) e la Grecia, nonostante le recenti misure, dovrebbe tornare a crescere solo nel 2017. Il programma di *quantitative easing* della Banca centrale europea (Bce) ha continuato a sostenere la ripresa nel corso del 2015, ma i fattori di rischio che spingono al ribasso le previsioni sono molti: il forte indebitamento, sia pubblico sia privato, la situazione della Grecia e gli effetti che potrebbero derivare dall'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea a seguito del referendum del giugno 2016.

Nelle principali economie emergenti il quadro congiunturale rimane fragile. La recessione si è aggravata in Brasile, anche a seguito della recente crisi politica, ed è proseguita in Russia, pur con alcuni segnali di attenuazione. Secondo le più recenti stime del Fmi, il Pil della Russia, dopo un'ulteriore contrazione nel 2016 (-1,8 per cento) dovrebbe tornare a crescere nel 2017 (+0,8 per cento), nonostante la dipendenza dalle esportazioni di materie prime.

Il tasso di crescita del Pil della Cina, che nel 2015 è stato il più basso dal 1990 (6,9 per cento), continua a rallentare: le previsioni sono di un'espansione del 6,5 per cento nel 2016 e del 6,2 per cento nel 2017, con una marcata decelerazione delle importazioni e delle esportazioni. Il settore finanziario ha risentito della caduta del mercato azionario cinese, avvenuta nella seconda metà del 2015, con una perdita del 45 per cento del suo valore dal giugno del 2015 ad oggi. A queste debolezze si legano le continue difficoltà del settore bancario e del mercato immobiliare. La Cina si trova inoltre a dover affrontare un difficile cambiamento del proprio modello di sviluppo, dal momento che la funzione di traino esercitata dalle esportazioni e dagli investimenti fissi lordi, che è stata alla base della spettacolare espansione economica degli ultimi dieci anni, ha ceduto spazio ad una crescita basata prevalentemente sui consumi interni, per ridurre la dipendenza dal mercato internazionale, percepito come più rischioso dopo la crisi del 2007. Anche il cambiamento della struttura produttiva, con uno spostamento dall'industria manifatturiera verso i servizi, non ha aiutato a sostenere la crescita.

Diversa la situazione dell'economia indiana, dove il prodotto continua a espandersi a ritmi sostenuti, con un tasso previsto pari al 7,5 per cento nel 2016 e nell'anno successivo.

L'area che include l'Africa e il Medio Oriente dovrebbe crescere del 2,9 per cento nel 2016 e del 3,3 nel 2017, nonostante il protrarsi dell'instabilità geopolitica e il calo delle quotazioni delle materie prime, che peggiora le ragioni di scambio.

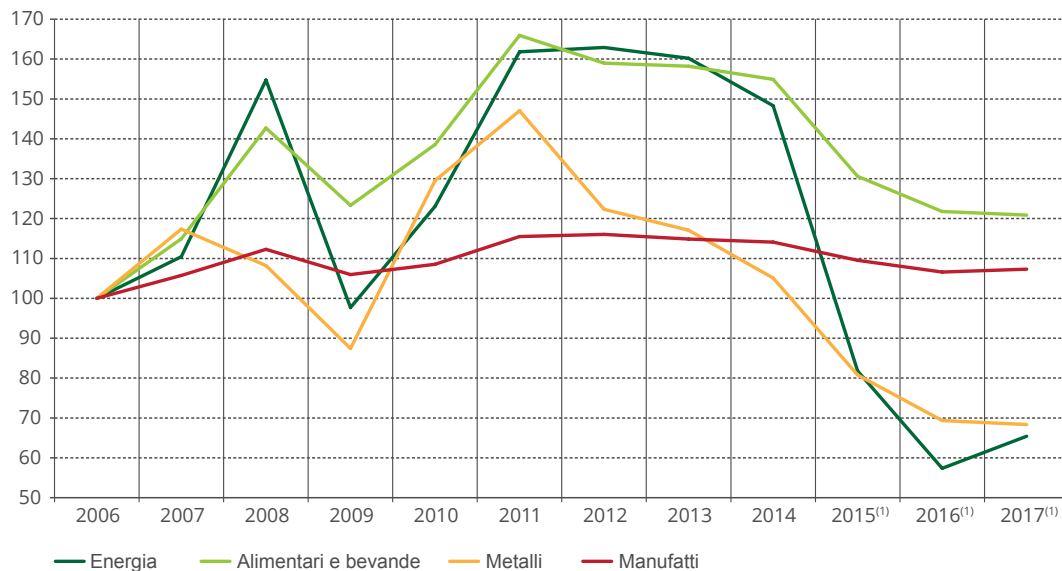
Infine, in America centro-meridionale le previsioni mostrano una flessione del Pil nel 2016 (-0,5 per cento) dovuta in buona parte alla situazione brasiliana, caratterizzata dal persistere di una forte instabilità politica interna. La contrazione dell'economia brasiliana nel 2016 dovrebbe essere pari al 3,8 per cento, nonostante lo stimolo positivo delle Olimpiadi, ma si prevede una lenta inversione di tendenza nell'anno successivo.

Gli effetti della crisi economica, che avevano concorso ad attenuare i principali squilibri nei conti correnti delle bilance dei pagamenti, hanno perso intensità. I disavanzi correnti degli Stati Uniti e dell'India hanno ripreso ad ampliarsi, grazie all'aumento della domanda interna. Nel contempo sono cresciuti gli avanzi di Giappone, Cina e Russia, anche se per il 2016 le previsioni indicano una flessione sia per la Cina che per la Russia. Il surplus dell'Area dell'euro dovrebbe invece continuare ad espandersi anche nel 2016 per poi ridursi nel 2017. Prosegue il ridimen-

sionamento del deficit del Brasile, a causa del crollo delle importazioni, mentre il tradizionale avanzo di Medio Oriente e Nord Africa si è trasformato in disavanzo a seguito dell'andamento del prezzo del petrolio.

### Grafico 1.2 - Prezzi in dollari delle materie prime e delle esportazioni di manufatti delle economie avanzate

Indici 2006=100

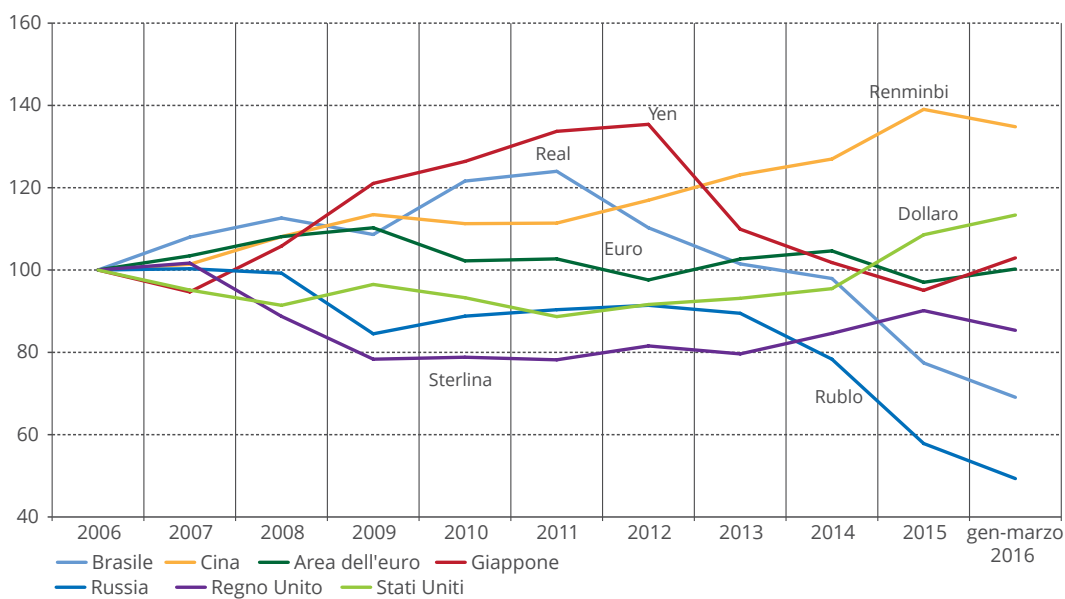


<sup>(1)</sup> Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi

### Grafico 1.3 - Tassi di cambio effettivi nominali

Indici 2006=100



Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi

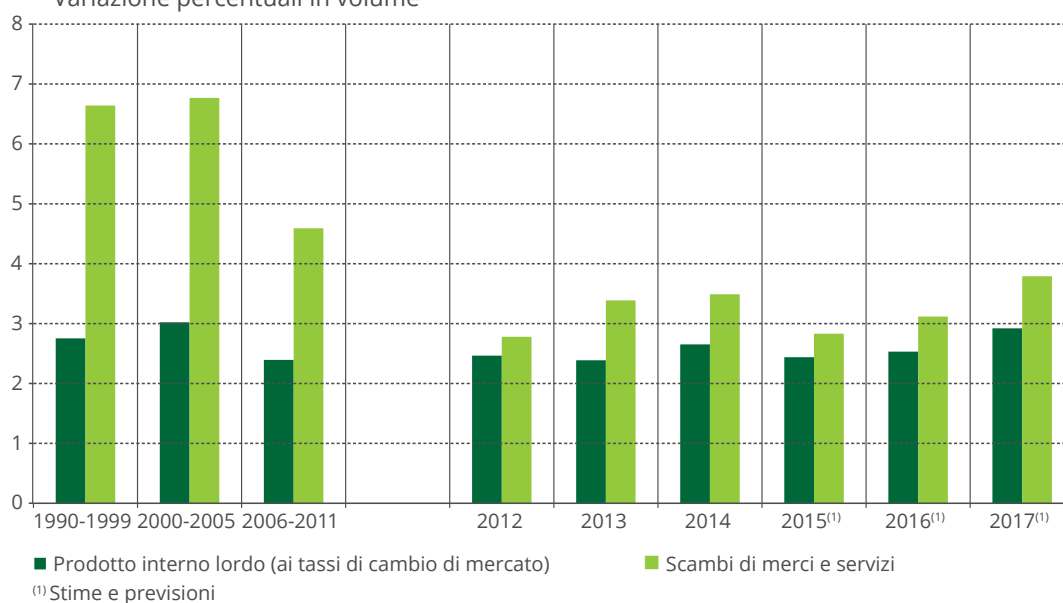
Nel 2015 i prezzi delle materie prime hanno continuato a diminuire (grafico 1.2). In particolare, le quotazioni dei metalli sono scese nettamente e anche il calo del prezzo del petrolio è stato molto marcato. Continua a pesare la scelta dell'Organizzazione dei paesi esportatori di petrolio



(Opec) di mantenere i livelli di produzione degli anni precedenti, nonostante l'aumento di offerta dovuto ai paesi extra Opec e la fine delle sanzioni all'Iran. Sono altresì notevolmente peggiorate le ragioni di scambio di molte economie dipendenti dall'esportazione di materie prime, soprattutto in America Latina.

#### Grafico 1.4 - Produzione e commercio mondiali

Variazione percentuali in volume



Fonte: elaborazioni Ices su dati Fmi

I saldi correnti di bilancia dei pagamenti sono influenzati anche dall'andamento dei tassi di cambio effettivi (grafico 1.3). Nel 2015 l'euro ha fatto segnare un deprezzamento, come risultato della politica monetaria espansiva praticata dalla Bce, che ha invertito l'andamento ascendente iniziato nel 2013. Le altre principali valute hanno invece accentuato le tendenze precedenti: il dollaro, il renminbi e la sterlina si sono ulteriormente rafforzati, mentre lo yen, il real e il rublo hanno continuato a deprezzarsi, riflettendo la crisi delle rispettive economie.

Secondo le stime, il commercio internazionale di beni e servizi dovrebbe crescere del 3,1 per cento nel 2016 e del 3,8 nel 2017 (grafico 1.4). Questo andamento, pur confermando una lieve ripresa, sconta la nuova revisione al ribasso delle stime e rende evidenti le difficoltà degli scambi a tornare ad espandersi a un tasso molto superiore rispetto al Pil. A partire dal 2012, infatti, per una serie di ragioni congiunturali e strutturali, l'elasticità apparente del commercio mondiale rispetto alla produzione si è assestata su un livello nettamente inferiore a quelli prevalenti nei decenni precedenti.

### 1.1.2 Scambi di merci

Nel 2015 il volume delle esportazioni mondiali di merci ha segnato un incremento del 3 per cento, in miglioramento rispetto all'anno precedente (2,7 per cento, tavola 1.2). Il loro valore ha invece registrato una diminuzione del 13,2 per cento, attestandosi sui 16.482 miliardi di dollari, il livello più basso dal 2011. Secondo le valutazioni dell'Organizzazione mondiale del commercio (Omc), il divario tra gli andamenti in valore e in volume è attribuibile prevalentemente alle ampie fluttuazioni dei tassi di cambio e dei prezzi delle materie prime.<sup>2</sup> I prezzi delle esportazioni

<sup>2</sup> World Trade Organization, Press Release n. 768, 7 Aprile 2016 [https://www.wto.org/english/news\\_e/pres16\\_e/pr768\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/news_e/pres16_e/pr768_e.pdf).

mondiali, infatti, misurati dai valori medi unitari in dollari, sono scesi del 16,1 per cento nel 2015, la flessione più ampia dopo il calo del 2009.

### Tavola 1.2 - Esportazioni mondiali di merci

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni in percentuale <sup>(1)</sup>

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Valori</b>	<b>12.131</b>	<b>14.023</b>	<b>16.160</b>	<b>12.555</b>	<b>15.301</b>	<b>18.338</b>	<b>18.496</b>	<b>18.948</b>	<b>18.995</b>	<b>16.482</b>
<b>Variazioni percentuali</b>										
Valori	15,4	15,6	15,2	-22,3	21,9	19,8	0,9	2,4	0,2	-13,2
Quantità	8,7	6,5	2,1	-12,1	14,1	5,5	2,3	2,7	2,7	3,0
Valori medi unitari	6,3	8,6	13,1	-11,8	6,7	13,8	-2,1	-0,6	-2,1	-16,1

<sup>(1)</sup> Comprese le riesportazioni di Hong Kong.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

L'analisi settoriale – basata su elaborazioni in dollari correnti – evidenzia nel 2015 diminuzioni delle esportazioni in tutti i comparti, ma soprattutto in quelli che producono materie prime e beni intermedi (tavola 1.3). Osservando i mutamenti nella struttura della domanda mondiale rispetto al 2010, si nota il forte incremento di peso degli autoveicoli e dell'industria elettrica ed elettronica, ma anche di settori tradizionali, come l'alimentare e il tessile-abbigliamento-calzature, a scapito principalmente dell'industria estrattiva e dei derivati del petrolio.

### Tavola 1.3 - Scambi mondiali di merci per settori <sup>(1)</sup>

Elaborazioni su valori in miliardi di dollari

Settori	Composizione percentuale						Var. %		Contributo alla crescita <sup>(2)</sup>	
	2004	2007	2010	2013	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,5	2,5	2,8	2,9	2,9	3,0	0,1	-9,6	0,0	-0,3
Prodotti dell'industria estrattiva	8,1	10,3	11,2	12,1	11,1	7,6	-6,7	-39,6	-0,8	-4,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,1	4,9	5,3	5,5	5,6	5,7	3,3	-10,7	0,2	-0,6
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	5,2	4,4	4,2	4,3	4,5	4,8	6,0	-5,8	0,3	-0,3
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,2	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4	8,0	-4,5	0,1	-0,1
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,8	2,4	2,1	1,8	1,9	2,0	3,4	-8,7	0,1	-0,2
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,9	3,8	4,3	5,4	5,0	3,6	-5,6	-36,8	-0,3	-1,9
Sostanze e prodotti chimici	7,6	7,6	7,7	7,4	7,5	7,4	1,4	-12,4	0,1	-0,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,0	3,0	3,6	3,2	3,4	3,7	5,2	-3,1	0,2	-0,1
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,6	3,5	3,5	3,6	3,7	3,9	3,6	-6,9	0,1	-0,3
Metalli di base e prodotti in metallo	7,9	9,4	8,4	8,6	8,1	8,8	-4,2	-5,2	-0,4	-0,4
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,6	12,4	12,8	11,7	12,0	13,1	4,0	-3,8	0,5	-0,5
Apparecchi elettrici	4,7	4,6	4,6	4,5	4,7	5,1	5,4	-5,4	0,2	-0,3
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	10,6	10,0	9,1	8,6	8,8	9,0	3,1	-9,5	0,3	-0,8
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	9,8	9,1	7,7	7,9	8,1	8,8	4,0	-4,7	0,3	-0,4
Altri mezzi di trasporto	3,4	3,1	3,5	3,3	3,3	3,7	1,8	-1,4	0,1	-0,0
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,6	3,4	3,6	3,6	3,9	4,3	8,9	-4,6	0,3	-0,2
Altri prodotti n.c.a.	4,3	4,5	4,6	4,2	4,1	3,9	0,2	-16,2	0,0	-0,7
<b>Totale prodotti</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1,2</b>	<b>-12,2</b>	<b>1,2</b>	<b>-12,2</b>

<sup>(1)</sup> Il commercio mondiale è approssimato, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 49 paesi (quelli dell'Ue a 27 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Perù, Stati Uniti, Sud Africa, Svizzera, Taiwan e Turchia) le loro importazioni dal resto del mondo.

<sup>(2)</sup> Rapporto percentuale tra la variazione delle esportazioni di ogni settore e il valore delle esportazioni totali nell'anno precedente.

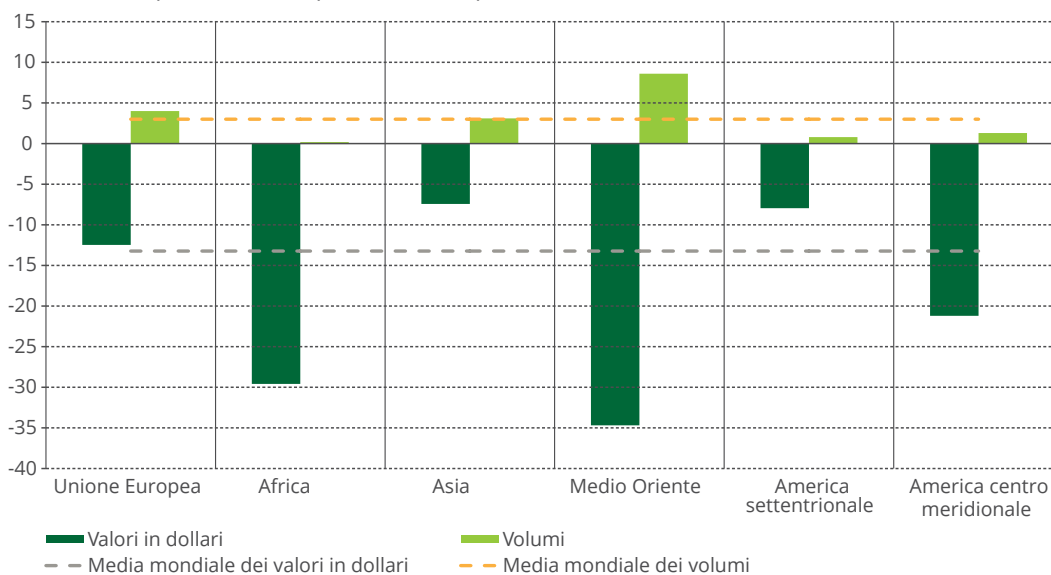
Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istituti nazionali di statistica



L'area geoeconomica che ha fatto registrare l'incremento più consistente delle esportazioni nel 2015 è stata il Medio Oriente (+8,6 per cento). Insieme all'Unione Europea (+4 per cento) e all'Asia (+3,1 per cento), si è collocata al di sopra della media mondiale (grafico 1.5). L'America centro-meridionale e quella settentrionale hanno fatto registrare tassi di crescita più modesti (rispettivamente +1,3 e +0,8 per cento), mentre le esportazioni in volume dell'Africa si sono mantenute stazionarie (+0,1 per cento).

### Grafico 1.5 - Esportazioni di merci per area geografica nel 2015

Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



In termini di valore, tutte le aree geografiche hanno mostrato un andamento negativo delle esportazioni. Il Medio Oriente, la Comunità degli Stati Indipendenti, l'Africa e l'America centro-meridionale sono le aree che hanno perso maggiormente peso sui valori correnti, soprattutto a causa dell'abbassamento dei prezzi delle materie prime. Di contro l'Asia e Oceania, l'America settentrionale e l'Unione Europea hanno guadagnato quote (tavola 1.4).

### Tavola 1.4 - Scambi di merci per aree geografiche

Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

Aree geografiche	Esportazioni						Importazioni					
	2000	2007	2010	2013	2014	2015	2000	2007	2010	2013	2014	2015
Unione Europea <sup>(1)</sup>	38,0	38,3	33,9	32,1	32,4	32,7	38,5	39,5	34,9	31,6	32,1	31,7
Paesi europei non UE	2,7	3,1	3,0	3,7	3,4	3,5	2,8	3,2	3,1	3,8	3,5	3,5
Comunità degli Stati Indipendenti	2,2	3,7	3,9	4,1	3,9	3,0	1,2	2,6	2,7	3,0	2,6	2,1
Africa	2,3	3,1	3,4	3,2	2,9	2,4	1,9	2,6	3,1	3,3	3,4	3,3
America settentrionale	19,0	13,1	12,8	12,8	13,1	13,9	25,0	18,9	17,3	16,8	17,3	18,8
America centro-meridionale	3,1	3,7	3,9	3,9	3,6	3,3	3,1	3,3	3,8	4,1	3,9	3,7
Medio Oriente	4,1	5,5	5,9	7,1	6,8	5,1	2,5	3,3	3,7	4,0	4,1	4,5
Asia e Oceania	28,4	29,5	33,2	33,2	33,9	36,2	25,0	26,7	31,3	33,4	33,1	32,5
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> A 28 paesi.

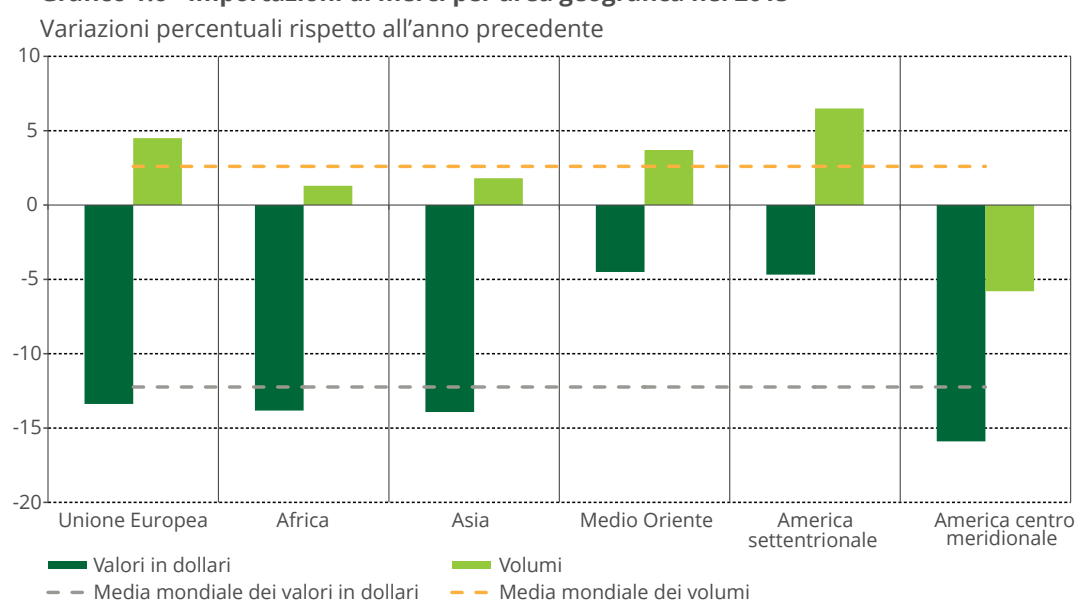
Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Per quel che riguarda le importazioni, nel 2015 il tasso di crescita in volume più elevato, pari al 6,5 per cento, è stato registrato in America settentrionale, seguita dall'Unione Europea con il 4,5 per cento e dal Medio Oriente con il 3,7 per cento; l'Asia e l'Africa, rispettivamente con incrementi dell'1,8 e dell'1,3 per cento, si sono collocate nettamente al di sotto della media mondiale (pari al 2,6 per cento). (grafico 1.6).

L'America centro-meridionale è l'unica area che ha registrato una caduta delle importazioni sia in termini di volumi (-5,8 per cento) che di valori (-15,9 per cento).

Anche per le importazioni in valore si osservano dinamiche negative per tutte le aree geografiche. L'America settentrionale e, in misura minore, il Medio Oriente sono le uniche due aree ad aver aumentato il proprio peso rispetto al 2014.

**Grafico 1.6 - Importazioni di merci per area geografica nel 2015**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

La graduatoria dei principali paesi esportatori mondiali evidenzia un aumento della concentrazione dei primi venti paesi esportatori, la cui quota complessiva è passata dal 70,7 per cento del 2014 al 73 per cento nel 2015 (tavola 1.5). Nei primi posti si conferma il primato della Cina, che ha segnato un ulteriore incremento (+1,5 punti percentuali) della propria quota sul totale dell'export mondiale, e degli Stati Uniti, che hanno aumentato la propria incidenza di 0,6 punti percentuali. Nella graduatoria dei primi venti posti si osserva la flessione degli esportatori di materie prime, come Russia ed Emirati Arabi Uniti, che hanno perso rispettivamente 0,5 e 0,4 punti percentuali.

L'Italia, pur mantenendo una quota invariata, ha perso due posizioni in classifica, scendendo al decimo posto, superata da Hong Kong e Regno Unito.

Dal lato delle importazioni, gli Stati Uniti hanno mantenuto la prima posizione con una quota del 13,8 per cento e con un aumento di 1,2 punti percentuali rispetto all'anno precedente (tavola 1.6). Nelle prime posizioni si riscontrano lievi perdite di quote percentuali della Cina e del Giappone, rispettivamente di 0,3 e 0,4 punti percentuali. L'Italia ha mantenuto l'undicesima posizione, perdendo 0,1 punti percentuali della propria quota a livello mondiale.

Nella graduatoria dei principali saldi commerciali nel 2015 non si evidenziano cambiamenti sostanziali, ma si osserva un ulteriore rilevante incremento del surplus della Cina, che ha raggiunto il livello di 593 miliardi di dollari (grafico 1.7).

**Tavola 1.5 - I primi 20 esportatori mondiali di merci**

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2010	2014	2015		2014	2015	2011-15 <sup>(1)</sup>	2015	2010	2014	2015
1	1	1	Cina	2.342	2.275	7,6	-2,9	10,3	12,3	13,8
2	2	2	Stati Uniti	1.621	1.505	3,3	-7,1	8,4	8,5	9,1
3	3	3	Germania	1.495	1.329	1,1	-11,0	8,2	7,9	8,1
4	4	4	Giappone	690	625	-4,1	-9,5	5,0	3,6	3,8
5	5	5	Paesi Bassi	673	567	-0,2	-15,7	3,8	3,5	3,4
7	7	6	Corea del Sud	573	527	2,5	-8,0	3,0	3,0	3,2
11	9	7	Hong Kong	524	511	5,0	-2,6	2,6	2,8	3,1
6	6	8	Francia	580	506	-0,7	-12,8	3,4	3,1	3,1
9	10	9	Regno Unito	505	460	2,1	-8,9	2,7	2,7	2,8
<b>8</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>Italia</b>	<b>530</b>	<b>459</b>	<b>0,5</b>	<b>-13,4</b>	<b>2,9</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>
13	12	11	Canada	475	408	1,1	-14,0	2,5	2,5	2,5
10	13	12	Belgio	472	398	-0,5	-15,7	2,7	2,5	2,4
15	15	13	Messico	397	381	5,0	-4,1	1,9	2,1	2,3
14	14	14	Singapore	410	351	-0,1	-14,5	2,3	2,2	2,1
12	11	15	Russia	498	340	-3,2	-31,6	2,6	2,6	2,1
24	21	16	Svizzera	311	290	8,2	-6,9	1,3	1,6	1,8
16	20	17	Taiwan	320	285	0,8	-10,8	1,8	1,7	1,7
17	18	18	Spagna	325	282	2,1	-13,2	1,7	1,7	1,7
19	19	19	India	323	267	3,4	-17,2	1,5	1,7	1,6
20	16	20	Emirati Arabi Uniti	375	265	4,4	-29,3	1,4	2,0	1,6
			<b>Somma dei 20 paesi</b>	<b>13.438</b>	<b>12.032</b>	<b>2,3</b>	<b>-10,5</b>	<b>70,1</b>	<b>70,7</b>	<b>73,0</b>
			<b>Mondo</b>	<b>18.995</b>	<b>16.482</b>	<b>1,5</b>	<b>-13,2</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

### Tavola 1.6 - I primi 20 importatori mondiali di merci

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

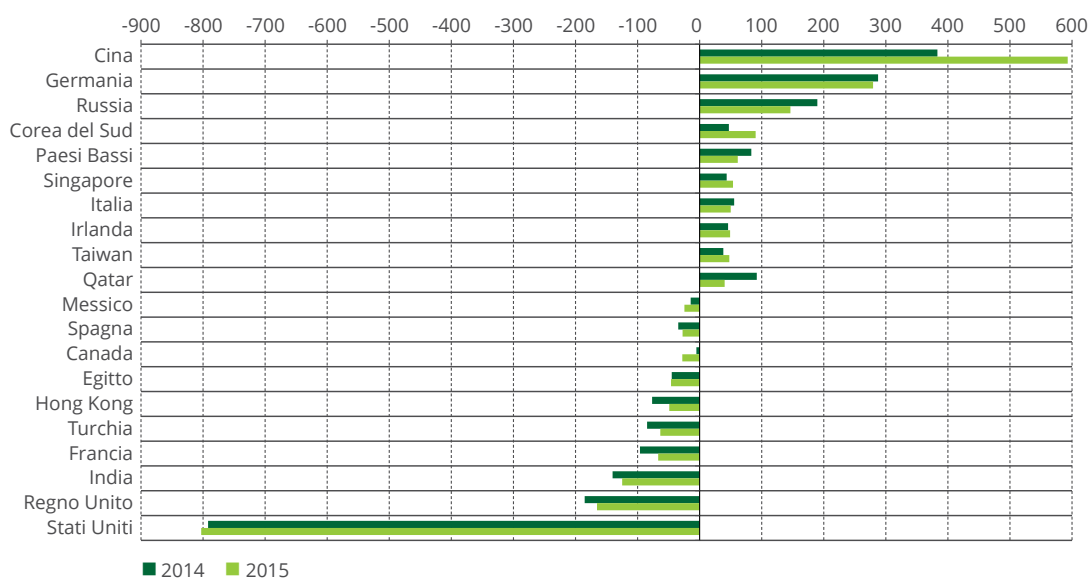
Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2010	2014	2015		2014	2015	2011-15 <sup>(1)</sup>	2015	2010	2014	2015
1	1	1	Stati Uniti	2.413	2.308	3,2	-4,3	12,7	12,6	13,8
2	2	2	Cina	1.959	1.682	3,8	-14,2	9,0	10,3	10,0
3	3	3	Germania	1.207	1.050	-0,1	-13,0	6,8	6,3	6,3
4	4	4	Giappone	812	648	-1,3	-20,2	4,5	4,3	3,9
6	5	5	Regno Unito	690	626	1,1	-9,4	3,8	3,6	3,7
5	6	6	Francia	677	573	-1,3	-15,4	3,9	3,5	3,4
9	7	7	Hong Kong	601	559	4,9	-6,9	2,8	3,1	3,3
7	8	8	Paesi Bassi	589	506	-0,4	-14,2	3,3	3,1	3,0
10	9	9	Corea del Sud	526	436	0,5	-16,9	2,7	2,8	2,6
11	10	10	Canada	480	436	1,6	-9,1	2,6	2,5	2,6
<b>8</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>Italia</b>	<b>474</b>	<b>409</b>	<b>-3,4</b>	<b>-13,8</b>	<b>3,1</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>
16	14	12	Messico	412	405	5,5	-1,5	2,0	2,2	2,4
13	12	13	India	463	392	2,3	-15,3	2,3	2,4	2,3
12	13	14	Belgio	455	375	-0,8	-17,5	2,5	2,4	2,2
14	16	15	Spagna	359	309	-1,1	-13,8	2,1	1,9	1,8
15	15	16	Singapore	366	297	-0,9	-19,0	2,0	1,9	1,8
24	19	17	Svizzera	276	252	7,4	-8,7	1,1	1,4	1,5
17	18	18	Taiwan	282	238	-1,1	-15,7	1,6	1,5	1,4
25	20	19	Emirati Arabi Uniti	250	230	6,9	-8,0	1,1	1,3	1,4
19	23	20	Australia	237	208	0,7	-12,0	1,3	1,2	1,2
			<b>Somma dei 20 paesi</b>	<b>13.527</b>	<b>11.940</b>	<b>1,5</b>	<b>-11,7</b>	<b>71,4</b>	<b>70,8</b>	<b>71,2</b>
			<b>Mondo</b>	<b>19.104</b>	<b>16.766</b>	<b>1,6</b>	<b>-12,2</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup>Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

### Grafico 1.7 - Principali surplus e deficit commerciali nel 2015

Miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

## Il disgelo tra Cuba e Stati Uniti.

di Rita Anabella Maroni\*

Il 17 dicembre 2014 Barack Obama e Raul Castro, dopo uno scambio di prigionieri, hanno annunciato di voler normalizzare i rapporti tra gli Stati Uniti e Cuba, ristabilendo le relazioni diplomatiche, la cooperazione economica, commerciale e i viaggi tra i rispettivi paesi.

Si è trattato di un importante momento di svolta, anche se l'eliminazione totale dell'embargo non è scontata perché dipenderà dalla decisione del Congresso degli Stati Uniti, a sua volta condizionata dalla verifica del rispetto di criteri di democrazia e tutela dei diritti umani da parte del governo cubano.

L'annuncio ha tuttavia aperto la strada ad importanti passi avanti nell'ottica di un graduale disgelo tra Cuba e Stati Uniti: la cancellazione (il 29 maggio 2015) da parte del Dipartimento di Stato americano dello status di Cuba come paese sponsor del terrorismo (stabilito nel 1982), l'ufficiale ripresa delle relazioni bilaterali il 20 luglio 2015, dopo 54 anni di interruzione, la riapertura delle ambasciate e, infine, il più recente accordo per il ripristino dei voli commerciali tra i due paesi (2016).

Inoltre, l'Office of Foreign Assets Control (Ofac) e il Bureau of Industry and Security (Bis) hanno apportato importanti modifiche rispettivamente alle Cuban Assets Control Regulations (Cacr) e alle Export Administration Regulations (Ear) sulle misure riguardanti le rimesse, il commercio, le telecomunicazioni, i servizi finanziari e i viaggi con Cuba. Questi cambiamenti permettono ai cittadini americani di visitare l'isola senza aver bisogno di un permesso specifico da parte del governo americano.

Secondo uno studio della Banca Mondiale, con l'eliminazione delle restrizioni sui viaggi, gli arrivi di turisti statunitensi a Cuba passerebbero da circa 600 mila a 2,7 milioni all'anno; i paesi dell'Organization of Eastern Caribbean States (Oecs) potrebbero essere penalizzati, dal momento che gli Stati Uniti rappresentano la loro principale fonte di turismo.<sup>1</sup> Infatti, lo studio stima una riduzione degli arrivi di turisti statunitensi nei paesi dell'Oecs pari in media all'11,7 per cento, anche se l'impatto negativo potrebbe essere, almeno in parte, compensato dall'incremento del turismo non statunitense (per esempio proveniente dal Canada e da altre isole caraibiche), con un saldo netto positivo dell'1,4 per cento degli arrivi complessivi nei paesi dell'Oecs.

L'imposizione di restrizioni commerciali degli Stati Uniti verso Cuba risale al 1960; all'inizio erano limitate ad alcuni prodotti agricoli e minerari, ma dal 1962 si sono estese a tutti i beni.

Prima dell'embargo, gli Stati Uniti erano il principale partner commerciale di Cuba, con il 58 per cento delle esportazioni dell'isola e una quota del 74,9 per cento sulle sue importazioni totali. Nel 2014 la quota di mercato statunitense era pari appena al 3,2 per cento ed è diminuita ulteriormente nel 2015, raggiungendo l'1,7 per cento, nonostante l'annuncio della normalizzazione delle relazioni.

Nel 2015 i due terzi delle importazioni cubane provenivano da tre paesi: il Venezuela con una quota del 31,9 per cento, la Cina (17,7 per cento) e la Spagna (10 per cento).

Un recente rapporto della United States International Trade Commission presenta una analisi quantitativa che utilizza il modello gravitazionale per stimare le esportazioni potenziali degli

\* Ice.

<sup>1</sup> Djiofack C., Odawara R., Ivanic M., Lohi J., *The impact of easing the US travel restrictions against Cuba on tourism in the OECS*, World Bank Macroeconomic & Fiscal Management practice notes n. 4, June 2015.

Stati Uniti verso Cuba nel caso di eliminazione delle restrizioni e riduzione delle barriere alle importazioni cubane.<sup>2</sup>

Le restrizioni americane che hanno maggiormente colpito l'economia cubana vengono identificate nell'impossibilità di offrire credito, di viaggiare o di investire nell'economia cubana. Tra le principali misure non tariffarie adottate da Cuba ci sono il controllo del commercio e della distribuzione da parte del governo e i limiti legislativi agli investimenti esteri e ai diritti di proprietà motivati da ragioni politiche.

Considerando inizialmente solo gli effetti della rimozione delle restrizioni statunitensi sulle esportazioni di beni verso Cuba, i risultati dello studio evidenziano che nel complesso esse aumenterebbero di circa 1,4 miliardi di dollari entro cinque anni dalla rimozione delle barriere (il medio termine di riferimento dello scenario), passando da 401 milioni a 1.790 milioni di dollari. Le stime sono comprensive degli effetti di un aumento del turismo a Cuba. A livello settoriale, viene stimato che le esportazioni delle imprese statunitensi di grano, riso, mais, legumi, semi di soia, altri semi oleosi, carne di manzo, maiale e pollame passerebbero da 313 a 797 milioni di dollari nel medio termine, pari a una quota di mercato del 68,2 per cento.

Esaminando le quote sull'intero mercato agricolo cubano, l'incidenza statunitense passerebbe dal 16 al 34 per cento, a scapito principalmente delle quote dei produttori locali (dal 58 al 51 per cento), ma anche di quelle delle importazioni dal Vietnam (dal 6 al 4 per cento), dal Brasile (dal 5 al 3 per cento) e dal Canada (dal 4 al 2 per cento).

Considerando uno scenario alternativo, nel quale all'ipotesi di partenza si aggiunge la riduzione delle barriere alle importazioni da parte di Cuba al livello medio calcolato per le economie avanzate, lo studio suggerisce che l'export potrebbe crescere nel medio termine di ulteriori 442 milioni di dollari, raggiungendo un totale di 2.232 milioni, di cui 886 per le imprese del settore agricolo.

### Tavola 1 - Esportazioni potenziali delle imprese statunitensi verso Cuba

Valori in milioni di dollari

Settori	Esportazioni Usa verso Cuba	Esportazioni potenziali nel medio termine	
	media 2010-13	In caso di eliminazione delle restrizioni Usa	In caso di eliminazione delle restrizioni Usa e riduzione delle barriere all'import di Cuba
Settore agricolo <sup>(1)</sup>	312,8	797,1	886,2
<b>TOTALE</b>	<b>400,8</b>	<b>1.790,2</b>	<b>2.232,3</b>

<sup>(1)</sup> L'analisi riguarda grano, riso, mais, legumi, semi di soia, altri semi oleosi, carne di manzo, maiale e pollame.

Nota: I risultati includono gli effetti di un aumento del turismo a Cuba a causa della revoca delle restrizioni statunitensi.

Fonte: elaborazioni Ice su stime United States International Trade Commission (2016)

La ripresa dei rapporti commerciali tra Cuba e Stati Uniti pertanto può avere importanti ripercussioni, ma è essenziale la rimozione completa dell'embargo, che deve avvenire nel quadro di un processo di concessioni reciproche per assicurare una giusta transizione e condizioni di parità nei rispettivi mercati.<sup>3</sup>

<sup>2</sup> United States International Trade Commission, *Overview of Cuban Imports of Goods and Services and Effects of U.S. Restrictions*, n. 4597, March 2016.

<sup>3</sup> Cimino-Isaacs C., *Old Policies toward Cuba Unravel: An Update*, Peterson Institute for International Economics (PIIE) blog, 6 maggio 2015 e Hufbauer G., Kotschwar B., Cimino C., *Economic Normalization with Cuba: A Roadmap for US Policymakers*, Peterson Institute for International Economics, 2014.

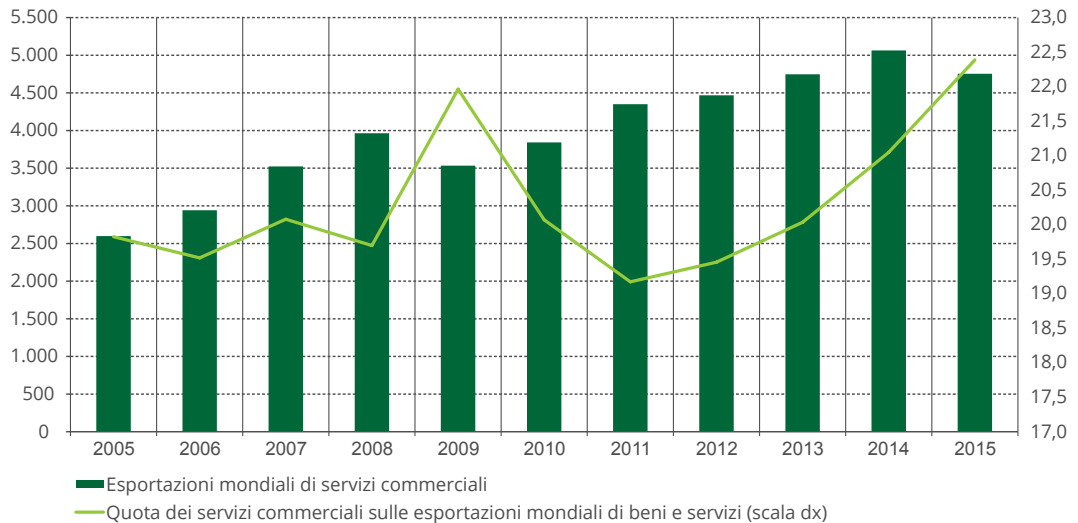


### 1.1.3 Scambi di servizi

Il valore delle esportazioni di servizi commerciali nel 2015 è stato pari a 4.754 miliardi di dollari, con un decremento annuo del 6,1 per cento, secondo i dati pubblicati dall'Omc. Nonostante l'andamento negativo, la loro quota sul totale delle esportazioni di merci e servizi è aumentata fino quasi a raggiungere il 22,5 per cento, che rappresenta il livello più alto dell'ultimo decennio (grafico 1.8). La composizione settoriale dei flussi denota un ridimensionamento del settore dei trasporti rispetto al 2005 e un aumento di quello degli "altri servizi commerciali" che hanno raggiunto il 52 per cento del totale, trainati dall'incremento di peso dei servizi informatici, di telecomunicazione e di informazione e degli altri servizi alle imprese (entrambi +2 punti percentuali nell'ultimo decennio) e più limitatamente dei servizi finanziari (+0,5 punti percentuali) (grafico 1.9).

**Grafico 1.8 - Il commercio mondiale di servizi**

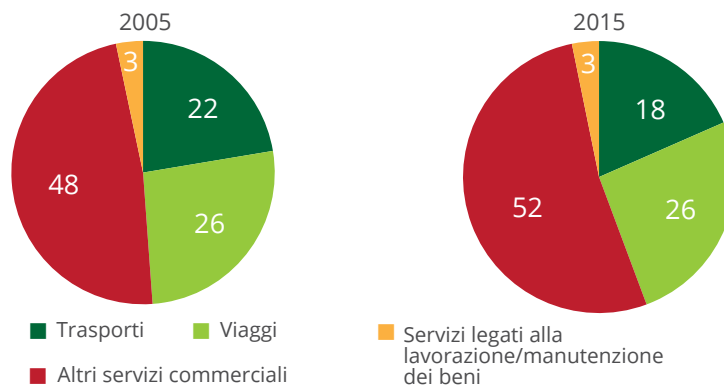
Valori in miliardi di dollari correnti e quote in percentuale



Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

**Grafico 1.9 - Esportazioni mondiali di servizi commerciali**

Composizione percentuale



Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

I dati sui maggiori paesi esportatori di servizi mostrano un andamento negativo generalizzato, con l'esclusione di Stati Uniti e Cina (tavola 1.7). Questo trend negativo riguarda in particolar modo i paesi europei, soprattutto Danimarca (-16 per cento) e Italia (-13,6 per cento), insieme a Corea del Sud (-12,7 per cento) e Canada (-10,4 per cento). Dal 2010 le modifiche più rilevanti nella graduatoria sono attribuibili alla crescita della Cina e dell'Irlanda e alla perdita di terreno dell'Italia.

### Tavola 1.7 - I primi 20 esportatori mondiali di servizi commerciali

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2010	2014	2015		2014	2015	2011-15 <sup>(1)</sup>	2015	2010	2014	2015
1	1	1	Stati Uniti	690	690	4,9	0,0	14,1	13,6	14,5
2	2	2	Regno Unito	361	345	5,4	-4,5	6,9	7,1	7,3
6	3	3	Cina	279	285	13,2	2,2	4,0	5,5	6,0
3	5	4	Germania	272	247	2,4	-9,2	5,7	5,4	5,2
4	4	5	Francia	275	240	3,6	-12,7	5,2	5,4	5,0
5	6	6	Paesi Bassi	195	178	2,2	-8,6	4,2	3,8	3,7
7	7	7	Giappone	159	158	3,7	-0,5	3,4	3,1	3,3
8	8	8	India	156	155	5,9	-0,2	3,0	3,1	3,3
10	9	9	Singapore	150	139	6,7	-7,4	2,6	3,0	2,9
14	10	10	Irlanda	135	128	7,3	-5,2	2,3	2,7	2,7
9	11	11	Spagna	132	117	1,0	-11,1	2,9	2,6	2,5
12	12	12	Belgio	122	109	2,5	-10,4	2,5	2,4	2,3
13	13	13	Svizzera	117	108	3,1	-7,4	2,4	2,3	2,3
16	16	14	Hong Kong	107	104	5,3	-2,3	2,1	2,1	2,2
<b>11</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>Italia</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>-0,2</b>	<b>-13,6</b>	<b>2,6</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>
15	15	16	Corea del Sud	111	97	3,3	-12,7	2,1	2,2	2,0
18	17	17	Lussemburgo	99	95	8,9	-4,4	1,6	2,0	2,0
17	18	18	Canada	85	76	0,3	-10,4	2,0	1,7	1,6
20	19	19	Svezia	76	71	6,1	-6,1	1,4	1,5	1,5
19	20	20	Danimarca	73	61	0,0	-16,0	1,6	1,4	1,3
			<b>Somma dei 20 paesi</b>	<b>3.707</b>	<b>3.504</b>	<b>4,6</b>	<b>-5,5</b>	<b>72,8</b>	<b>73,2</b>	<b>73,7</b>
			<b>Mondo</b>	<b>5.064</b>	<b>4.754</b>	<b>4,4</b>	<b>-6,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup>Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Omc

Anche tra i maggiori importatori gli Stati Uniti (+3,5 per cento) e la Cina (+3,4 per cento), sono tra i pochi paesi in controtendenza rispetto all'andamento negativo generalizzato. Le perdite maggiori sono state registrate da Russia (-26,9 per cento), Brasile (-19,8 per cento), Giappone (-8,7 per cento) e dai paesi dell'Area dell'euro, in particolare Italia (-12,7 per cento) e Germania (-12,1 per cento).



**Tavola 1.8 I primi 20 importatori mondiali di servizi commerciali**

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2010	2014	2015		2014	2015	2011-15 <sup>(1)</sup>	2015	2010	2014	2015
1	1	1	Stati Uniti	453	469	4,4	3,5	10,2	9,2	10,2
3	2	2	Cina	451	466	20,7	3,4	4,9	9,2	10,1
2	3	3	Germania	329	289	2,0	-12,1	7,1	6,7	6,3
4	4	4	Francia	252	228	4,8	-9,4	4,9	5,1	4,9
5	5	5	Regno Unito	210	208	3,1	-1,2	4,8	4,3	4,5
6	6	6	Giappone	190	174	1,3	-8,7	4,4	3,9	3,8
7	7	7	Paesi Bassi	173	157	3,0	-9,0	3,7	3,5	3,4
10	9	8	Irlanda	145	152	6,7	4,5	3,0	3,0	3,3
11	8	9	Singapore	155	143	7,2	-7,7	2,7	3,2	3,1
8	10	10	India	127	122	1,4	-3,5	3,1	2,6	2,7
13	13	11	Corea del Sud	115	112	3,1	-2,1	2,6	2,3	2,4
14	12	12	Belgio	117	106	3,8	-9,7	2,4	2,4	2,3
<b>9</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>Italia</b>	<b>114</b>	<b>99</b>	<b>-2,2</b>	<b>-12,7</b>	<b>3,0</b>	<b>2,3</b>	<b>2,2</b>
12	15	14	Canada	107	95	-0,4	-10,6	2,6	2,2	2,1
17	16	15	Svizzera	98	92	5,9	-5,9	1,9	2,0	2,0
15	11	16	Russia	119	87	3,5	-26,9	2,0	2,4	1,9
16	19	17	Hong Kong	74	74	1,0	0,2	1,9	1,5	1,6
23	18	18	Lussemburgo	77	72	9,6	-6,5	1,2	1,6	1,6
18	17	19	Brasile	86	69	3,6	-19,8	1,6	1,7	1,5
26	22	20	Emirati Arabi Uniti	64	66	9,7	3,0	1,1	1,3	1,4
			<b>Somma dei 20 paesi</b>	<b>3.455</b>	<b>3.281</b>	<b>5,1</b>	<b>-5,0</b>	<b>69,2</b>	<b>70,3</b>	<b>71,1</b>
			<b>Mondo</b>	<b>4.913</b>	<b>4.612</b>	<b>4,5</b>	<b>-6,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup>Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010.

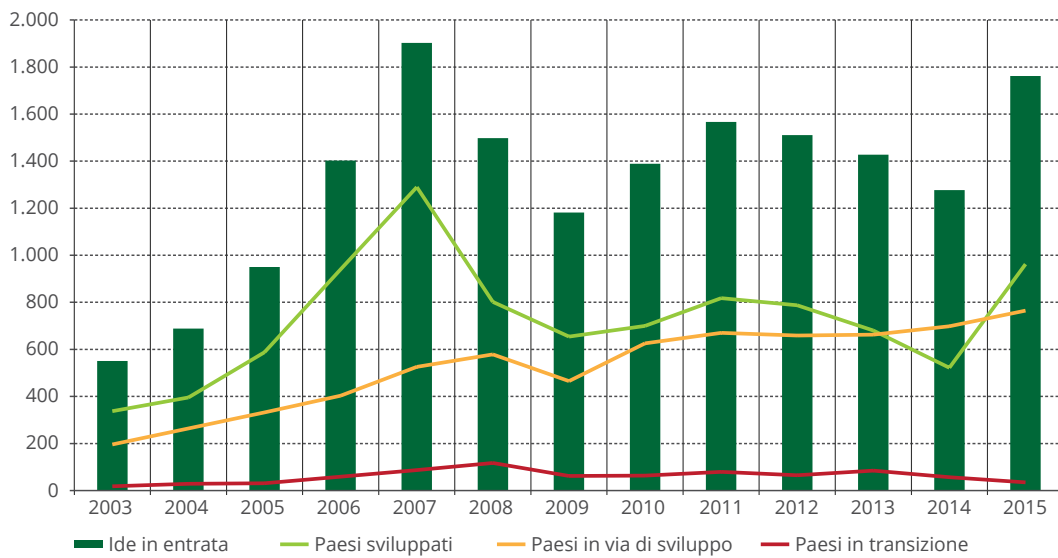
Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

### 1.1.4 Investimenti diretti esteri

Nel 2015 i flussi in entrata degli investimenti diretti esteri (Ide) a livello mondiale hanno registrato un incremento del 38 per cento, rovesciando la tendenza declinante degli ultimi anni e raggiungendo 1.762 miliardi di dollari, il livello massimo dalla crisi economica e finanziaria del 2008 (grafico 1.10).

**Grafico 1.10 - Investimenti diretti esteri in entrata**

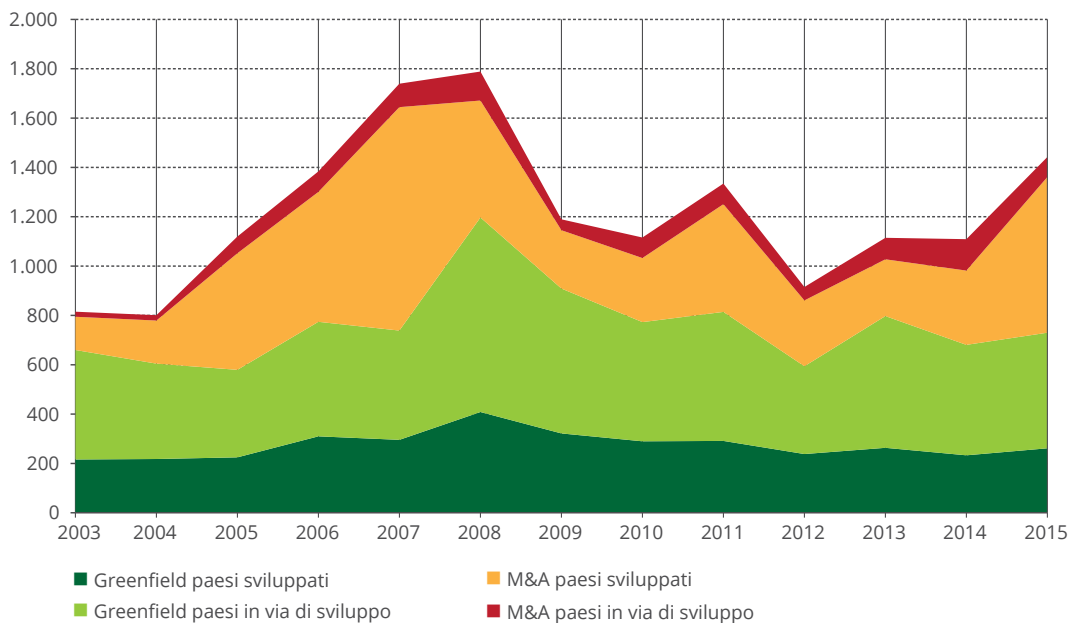
Flussi, valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

**Grafico 1.11 - Composizione degli Ide in entrata**

Flussi, valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Tale crescita, secondo i dati parziali relativi alla distribuzione degli Ide per tipo di operazione, è spiegata dal forte aumento delle operazioni internazionali relative a fusioni e acquisizioni (+66,8 per cento nel 2015) nelle economie sviluppate, mentre nei paesi in via di sviluppo questo tipo di operazioni è lievemente diminuito (grafico 1.11).

Secondo il World Investment Report 2016 dell'Unctad, l'aumento delle acquisizioni nel 2015 è stato in gran parte guidato da riconfigurazioni aziendali, come ad esempio cambiamenti nella struttura legale o negli assetti proprietari delle imprese multinazionali; al netto di tali riconfigurazioni la crescita dei flussi di Ide in entrata si attesterebbe su un più limitato 15 per cento nell'ultimo anno. Le previsioni dell'Unctad indicano che i flussi di Ide potrebbero diminuire del 10-15 per cento nel 2016, riflettendo la fragilità dell'economia globale, la persistente debolezza della domanda aggregata e la lenta crescita in alcuni paesi esportatori di materie prime, mentre dovrebbero tornare a crescere nel 2017 e superare i livelli attuali solo nel 2018, grazie alla ripresa attesa nella crescita globale.

Le economie sviluppate sono tornate ad attrarre la maggior parte degli investimenti mondiali (54,6 per cento) e hanno registrato un ampio incremento dei flussi in entrata, che hanno raggiunto un nuovo livello massimo (962 miliardi di dollari). Sono aumentati anche i flussi diretti verso i paesi in via di sviluppo (+9,5 per cento), mentre è proseguita la flessione verso i paesi in transizione (-38 per cento), iniziata nel 2014.

**Tavola 1.9 - Investimenti diretti esteri: flussi in entrata e in uscita per aree geografiche**

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Aree geografiche	Flussi in entrata							Flussi in uscita						
	Valori			Var. %	Composizione %			Valori			Var. %	Composizione %		
	2010	2014	2015	2015	2010	2014	2015	2010	2014	2015	2015	2010	2014	2015
<b>Paesi sviluppati</b>	<b>700</b>	<b>522</b>	<b>962</b>	<b>84,4</b>	<b>50,4</b>	<b>40,9</b>	<b>54,6</b>	<b>983</b>	<b>801</b>	<b>1.065</b>	<b>33,0</b>	<b>70,7</b>	<b>60,7</b>	<b>72,3</b>
Unione Europea	385	292	439	50,5	27,7	22,9	24,9	479	296	487	64,4	34,4	22,5	33,0
Altri paesi europei	47	14	64	359,2	3,4	1,1	3,6	107	15	89	507,4	7,7	1,1	6,0
America settentrionale	226	165	429	159,5	16,3	12,9	24,3	313	372	367	-1,4	22,5	28,2	24,9
Altri paesi sviluppati	42	51	30	-40,3	3,0	4,0	1,7	85	117	122	3,7	6,1	8,9	8,3
<b>Paesi in via di sviluppo</b>	<b>625</b>	<b>698</b>	<b>765</b>	<b>9,5</b>	<b>45,0</b>	<b>54,7</b>	<b>43,4</b>	<b>358</b>	<b>446</b>	<b>378</b>	<b>-15,2</b>	<b>25,7</b>	<b>33,8</b>	<b>25,6</b>
America centro-meridionale e Caraibi	167	170	168	-1,6	12,0	13,3	9,5	57	31	33	5,0	4,1	2,4	2,2
Asia centrale e orientale	351	427	501	17,4	25,3	33,4	28,4	274	379	302	-20,2	19,7	28,7	20,5
Medio Oriente	63	43	42	-2,1	4,5	3,4	2,4	18	20	31	53,7	1,3	1,5	2,1
Africa	44	58	54	-7,2	3,1	4,6	3,1	9	15	11	-25,3	0,6	1,2	0,8
<b>Paesi in transizione</b>	<b>64</b>	<b>56</b>	<b>35</b>	<b>-38,0</b>	<b>4,6</b>	<b>4,4</b>	<b>2,0</b>	<b>50</b>	<b>72</b>	<b>31</b>	<b>-56,9</b>	<b>3,6</b>	<b>5,5</b>	<b>2,1</b>
Comunità degli Stati Indipendenti	59	52	30	-41,9	4,2	4,1	1,7	50	72	31	-57,2	3,6	5,4	2,1
Europa sud-orientale	5	5	5	5,6	0,3	0,4	0,3	0	0	0	-7,3	0,0	0,0	0,0
<b>Mondo</b>	<b>1.389</b>	<b>1.277</b>	<b>1.762</b>	<b>38,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1.392</b>	<b>1.318</b>	<b>1.474</b>	<b>11,8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Nel dettaglio delle aree geografiche (tavola 1.9), nel 2015 i flussi verso l'Unione Europea sono stati pari a 439 miliardi di dollari, grazie alla crescita degli investimenti diretti verso l'Irlanda (che è stato il primo paese destinatario nell'UE), il Belgio, la Francia e la Germania. I flussi verso l'Italia sono invece scesi a 20 miliardi di dollari (con un calo del 12,7 per cento).

In America settentrionale gli Stati Uniti, con un valore pari a 380 miliardi di dollari, sono stati il paese che ha maggiormente attratto flussi di investimento a livello mondiale (tavola 1.10).

Si segnala l'incremento degli investimenti diretti verso la Svizzera, che ha trainato la crescita degli altri paesi europei, mentre quelli verso le altre economie sviluppate hanno registrato una flessione.

La crescita dei flussi di investimenti diretti verso le economie in via di sviluppo ha seguito un andamento differenziato tra le diverse aree geografiche. L'unica macro-area in crescita è risultata l'Asia centrale e orientale (+17,4 per cento), che ha attratto investimenti per 501 miliardi di dollari.

La crescita degli investimenti diretti in Africa settentrionale è stata più che compensata dalla diminuzione negli Altri paesi africani (passati da 47 a 41 miliardi di dollari nel 2015, -11,2 per cento). Sono scesi gli investimenti in Medio Oriente (-2,1 per cento) e America centro-meridionale e Caraibi (-11,5 per cento), dove ha pesato la caduta dell'11,5 per cento dei flussi verso il Brasile.

**Tavola 1.10 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi destinatari<sup>(1)</sup>**

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria <sup>(2)</sup>	Paesi	Flussi						Consistenze					
		Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	1990	2000	2015	1990	2000	2015
1	Stati Uniti	212	107	380	14,8	8,3	21,6	540	2.783	5.588	24,6	37,2	22,4
2	Hong Kong	75	114	175	5,2	8,9	9,9	202	435	1.573	9,2	5,8	6,3
3	Cina	124	129	136	8,7	10,1	7,7	21	193	1.221	0,9	2,6	4,9
4	Irlanda	45	31	101	3,1	2,4	5,7	38	127	435	1,7	1,7	1,7
5	Paesi Bassi	51	52	73	3,6	4,1	4,1	72	244	707	3,3	3,3	2,8
6	Svizzera	1	7	69	0,0	0,5	3,9	34	87	833	1,6	1,2	3,3
7	Singapore	66	68	65	4,6	5,4	3,7	30	111	978	1,4	1,5	3,9
8	Brasile	53	73	65	3,7	5,7	3,7	37	122	486	1,7	1,6	1,9
9	Canada	72	59	49	5,0	4,6	2,8	113	325	756	5,1	4,3	3,0
10	India	28	35	44	2,0	2,7	2,5	2	16	282	0,1	0,2	1,1
11	Francia	43	15	43	3,0	1,2	2,4	104	184	772	4,7	2,5	3,1
12	Regno Unito	48	52	40	3,3	4,1	2,2	204	463	1.457	9,3	6,2	5,8
13	Germania	12	1	32	0,8	0,1	1,8	227	471	1.121	10,3	6,3	4,5
14	Belgio	14	-9	31	1,0	-0,7	1,8	0	0	469	0,0	0,0	1,9
15	Messico	46	26	30	3,2	2,0	1,7	22	122	420	1,0	1,6	1,7
16	Lussemburgo	15	12	25	1,1	0,9	1,4	0	0	205	0,0	0,0	0,8
17	Australia	57	40	22	4,0	3,1	1,3	80	122	537	3,7	1,6	2,2
18	Italia	24	23	20	1,7	1,8	1,2	60	123	335	2,7	1,6	1,3
19	Cile	18	21	20	1,3	1,7	1,1	16	46	208	0,7	0,6	0,8
20	Turchia	12	12	17	0,9	1,0	0,9	11	19	145	0,5	0,3	0,6
	<b>Mondo</b>	<b>1.427</b>	<b>1.277</b>	<b>1.762</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2.197</b>	<b>7.488</b>	<b>24.983</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Ad esclusione dei centri finanziari *off shore* nei Caraibi.

<sup>(2)</sup> In base ai flussi 2015.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

**Tavola 1.11 - Progetti di investimenti diretti *greenfield* annunciati: principali paesi destinatari**

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria <sup>(1)</sup>	Paesi	Valori					Var. % 2015	Composizione %				
		2003	2007	2010	2014	2015		2003	2007	2010	2014	2015
1	Stati Uniti	29	46	63	60	68	14,1	4,0	5,8	7,7	8,5	8,9
2	India	17	41	40	25	63	148,8	2,3	5,0	4,9	3,6	8,3
3	Cina	128	102	96	77	59	-22,4	17,7	12,7	11,7	10,8	7,8
4	Regno Unito	17	27	28	41	57	39,6	2,4	3,4	3,4	5,8	7,4
5	Indonesia	11	17	13	17	39	124,3	1,5	2,1	1,6	2,4	5,0
6	Messico	13	14	16	33	26	-22,0	1,9	1,7	2,0	4,6	3,3
7	Vietnam	10	39	20	23	21	-8,3	1,4	4,8	2,5	3,3	2,8
8	Pakistan	3	5	1	8	19	150,0	0,4	0,6	0,2	1,1	2,5
9	Brasile	28	15	42	18	18	-2,1	3,9	1,9	5,2	2,6	2,3
10	Australia	21	20	41	16	17	3,9	2,9	2,5	5,1	2,3	2,2
11	Egitto	4	12	9	18	15	-19,5	0,6	1,5	1,2	2,6	1,9
12	Malaysia	9	7	15	19	14	-29,2	1,3	0,9	1,9	2,7	1,8
13	Canada	26	9	20	19	13	-30,6	3,6	1,1	2,4	2,7	1,7
14	Spagna	16	21	14	11	13	15,9	2,2	2,6	1,7	1,5	1,6
15	Germania	17	14	16	10	12	21,9	2,4	1,8	1,9	1,4	1,6
16	Russia	23	36	30	13	12	-5,4	3,1	4,5	3,6	1,8	1,6
17	Birmania	1	0	0	5	11	125,1	0,1	0,0	0,1	0,7	1,4
18	Cile	23	3	6	7	10	48,3	3,2	0,4	0,7	0,9	1,3
19	Arabia Saudita	2	9	8	10	10	-1,3	0,3	1,1	1,0	1,4	1,3
20	Corea del Sud	19	10	4	10	9	-10,7	2,7	1,2	0,5	1,5	1,2
	<b>Mondo</b>	<b>719</b>	<b>805</b>	<b>819</b>	<b>706</b>	<b>766</b>	<b>8,5</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> In base alle stime degli investimenti per il 2015.

Nota: le stime Unctad sono basate sulle informazioni della banca-dati fDi Markets.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Infine, la riduzione dei flussi diretti nella Comunità degli Stati Indipendenti è stata trainata dall'andamento negativo in Russia, dove i flussi sono passati da 29 miliardi a 10 miliardi di dollari (-66,3 per cento).

Per quel che riguarda i progetti *greenfield* annunciati, in base alle stime Unctad,<sup>3</sup> nel 2015 i principali paesi destinatari sono risultati gli Stati Uniti (68 miliardi di dollari, pari a una quota dell'8,9 per cento del totale), seguiti dall'India (63 miliardi di dollari pari all'8,3 per cento del totale), dalla

<sup>3</sup> Sulla base delle informazioni del Financial Times, fDi Markets ([www.fDimarkets.com](http://www.fDimarkets.com)).

### Grafico 1.12 - Investimenti diretti esteri in uscita

Flussi, valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Cina (59 miliardi di dollari pari al 7,8 per cento del totale), dal Regno Unito (57 miliardi di dollari pari al 7,4 per cento) e dall'Indonesia (39 miliardi di dollari pari al 5 per cento). Tra i principali paesi europei, soltanto il Regno Unito ha progressivamente accresciuto la propria capacità di attrazione di investimenti *greenfield*, con una quota che è salita dal 2,4 al 7,4 per cento del totale mondiale tra il 2003 e il 2015. Spagna e Germania hanno invece subito una tendenziale flessione di quota nello stesso periodo, mentre l'Italia nemmeno compare nella graduatoria dei primi 20 paesi di destinazione (tavola 1.11).

Nel 2015 i flussi mondiali di investimenti diretti in uscita sono saliti da 1.318 miliardi di dollari a 1.474 miliardi. I paesi sviluppati si sono confermati come i primi investitori, con 1.065 miliardi di dollari, pari al 72,3 per cento del totale (con un incremento di oltre 11 punti percentuali rispetto all'anno precedente) (tavola 1.9 e grafico 1.12).

Nel dettaglio geografico, sono aumentati in maniera considerevole gli investimenti provenienti dall'Unione Europea (+64,4 per cento) e, in particolare, dall'Irlanda, dai Paesi Bassi e dal Belgio.

Sulla diminuzione degli investimenti provenienti dai Paesi in via di sviluppo (-15,2 per cento) ha inciso la caduta nei flussi in uscita dall'Asia centrale e orientale (-20,2 per cento) e dall'Africa (25,3 per cento), dove hanno registrato ampie diminuzioni l'Angola (-55,5 per cento) e il Sud Africa (-30,3 per cento). In controtendenza, il Medio Oriente, con una crescita degli investimenti da 20 a 31 miliardi di dollari (+53,7 per cento), in parte spiegati dalla crescita degli Ide provenienti dal Kuwait.

Nella graduatoria dei principali paesi investitori, gli Stati Uniti hanno mantenuto il primato con 300 miliardi di dollari, anche se in diminuzione rispetto ai 317 miliardi di dollari dell'anno precedente (tavola 1.12). I flussi in uscita da Hong Kong sono scesi, passando da 125 a 55 miliardi di dollari, quelli dalla Russia sono diminuiti di 37 miliardi di dollari (da 64 a 27 miliardi di dollari), spiegando in tal modo il forte calo dei flussi in uscita dalle rispettive aree di appartenenza.



**Tavola 1.12 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi di origine <sup>(1)</sup>**

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria <sup>(2)</sup>	Paesi	Flussi						Consistenze					
		Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
		2013	2014	2015	2013	2014	2015	1990	2000	2015	1990	2000	2015
1	Stati Uniti	308	317	300	23,5	24,0	20,3	732	2.694	5.983	32,5	36,2	23,9
2	Giappone	136	114	129	10,4	8,6	8,7	201	278	1.227	8,9	3,7	4,9
3	Cina	108	123	128	8,2	9,3	8,7	4	28	1.010	0,2	0,4	4,0
4	Paesi Bassi	70	56	113	5,3	4,2	7,7	110	305	1.074	4,9	4,1	4,3
5	Irlanda	29	43	102	2,2	3,3	6,9	15	28	793	0,7	0,4	3,2
6	Germania	40	106	94	3,1	8,1	6,4	309	484	1.812	13,7	6,5	7,2
7	Svizzera	39	-3	70	2,9	-0,3	4,8	66	232	1.138	2,9	3,1	4,5
8	Canada	55	56	67	4,2	4,2	4,6	85	443	1.078	3,8	6,0	4,3
9	Hong Kong	81	125	55	6,2	9,5	3,7	12	379	1.486	0,5	5,1	5,9
10	Lussemburgo	25	23	39	1,9	1,8	2,7	0	0	170	0,0	0,0	0,7
11	Belgio	18	5	39	1,4	0,4	2,6	0	0	459	0,0	0,0	1,8
12	Singapore	40	39	35	3,0	3,0	2,4	8	57	625	0,3	0,8	2,5
13	Francia	25	43	35	1,9	3,3	2,4	120	366	1.314	5,3	4,9	5,2
14	Spagna	14	35	35	1,1	2,7	2,3	16	129	472	0,7	1,7	1,9
15	Corea del Sud	28	28	28	2,2	2,1	1,9	2	21	278	0,1	0,3	1,1
16	Italia	25	27	28	1,9	2,0	1,9	60	170	467	2,7	2,3	1,9
17	Russia	71	64	27	5,4	4,9	1,8	0	19	252	0,0	0,3	1,0
18	Svezia	30	9	24	2,3	0,6	1,6	51	124	346	2,3	1,7	1,4
19	Norvegia	8	18	19	0,6	1,4	1,3	11	34	162	0,5	0,5	0,6
20	Cile	8	12	16	0,6	0,9	1,1	0	11	87	0,0	0,1	0,3
	<b>Mondo</b>	<b>1.311</b>	<b>1.318</b>	<b>1.474</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2.254</b>	<b>7.437</b>	<b>25.045</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Ad esclusione dei centri finanziari *off shore* nei Caraibi.

<sup>(2)</sup> In base ai flussi 2015.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Unctad

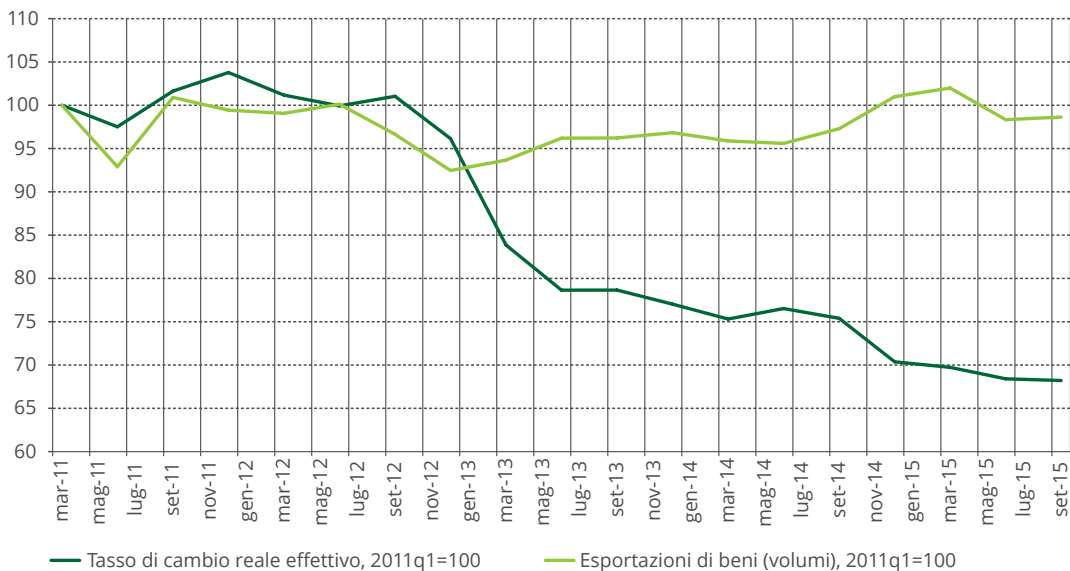
# Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali<sup>1</sup>

di Michele Ruta\*

## Introduzione

I modelli dominanti di politica economica internazionale si basano sul presupposto che un deprezzamento del tasso di cambio induca un aumento delle esportazioni. Non stupisce, quindi, che la recente svalutazione senza esportazioni del Giappone (grafico 1), abbia suscitato un intenso dibattito tra gli economisti.<sup>2</sup> Si tratta di un caso isolato o è cambiata la relazione tra tassi di cambio ed esportazioni? E quali sono le determinanti di questa relazione e come sono cambiate nel tempo? Queste domande non sono solo di interesse accademico, ma hanno risvolti importanti per la politica economica. Lo studio dell'impatto di variazioni del tasso di cambio sulle esportazioni è, infatti, essenziale per capire l'aggiustamento della bilancia dei pagamenti, il ruolo del tasso di cambio nella crescita economica, le guerre valutarie.

**Grafico 1 - La svalutazione senza esportazioni del Giappone**



Fonte: World Bank Global Economic Monitor, Cpb Netherlands.

Questo approfondimento, basato su Ahmed, Appendino e Ruta (2015), cerca di dare una risposta a queste domande, articolata in due parti. In primo luogo, mostra come la sensibilità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio è cambiata nel tempo per un ampio campione di paesi e settori.<sup>3</sup> L'esperienza del Giappone, per quanto emblematica, non permette di concludere che

\* Banca Mondiale

- 1 Le opinioni espresse in questo articolo sono dell'autore e non riflettono necessariamente le opinioni dell'istituzione di appartenenza.
- 2 Con il termine svalutazione generalmente si indica il deprezzamento del tasso di cambio in un sistema di cambi fissi o aggiustabili. Nel contesto che stiamo analizzando questa differenza non ha rilevanza e quindi usiamo i due termini, svalutazione e deprezzamento, come sinonimi.
- 3 In economia la sensibilità della variabile x a variazioni della variabile y si misura con l'elasticità, che è data dal rapporto tra le variazioni percentuale di x e di y. In quanto segue useremo i termini sensibilità ed elasticità come sinonimi.



si è avuto un cambiamento significativo della relazione tra tasso di cambio ed esportazioni. In secondo luogo, l'approfondimento analizza come la crescente internazionalizzazione della produzione negli ultimi anni ha influenzato questa relazione economica. In particolare, si presenta l'ipotesi che la formazione di catene produttive globali (o Gvc, dall'acronimo inglese di *global value chains*) abbia avuto un effetto significativo nel ridurre l'impatto delle svalutazioni sulla competitività economica di un paese.

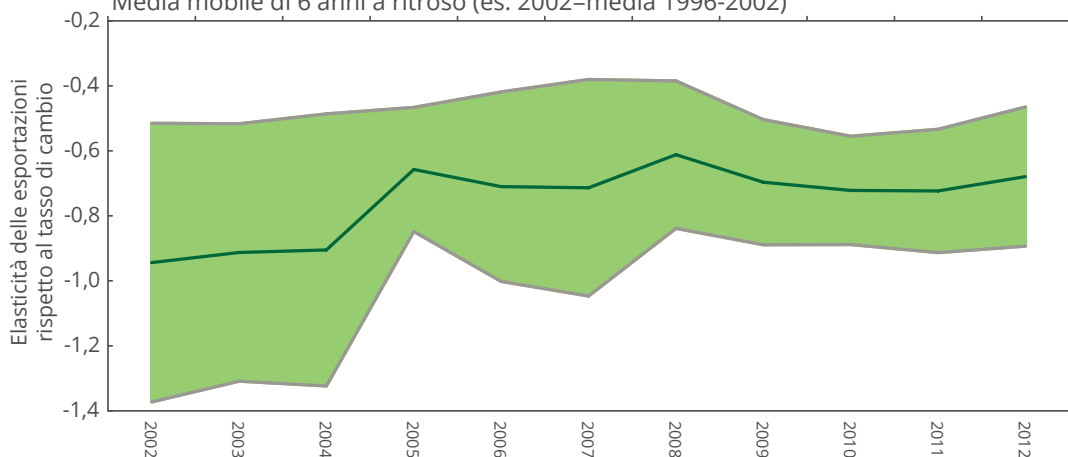
Diversi studi recenti hanno analizzato l'impatto di variazioni del tasso di cambio sul volume delle esportazioni. I risultati principali di questa letteratura sono che tale impatto dipende dal livello di sviluppo economico del paese (Freund e Pierola, 2012), dalla composizione delle esportazioni (Eichengreen e Gupta, 2013) e dalle decisioni di prezzo delle imprese esportatrici (Berman, Martin e Mayer, 2012). Questo approfondimento dimostra che l'impatto del tasso di cambio sul volume delle esportazioni dipende anche dall'internazionalizzazione della produzione di un paese. Il risultato principale è che la partecipazione nelle catene produttive globali riduce la sensibilità delle esportazioni al tasso di cambio del 22 per cento in media e del 30 per cento per i paesi con maggiore internazionalizzazione della produzione. Questi risultati indicano che il ruolo del tasso di cambio nel promuovere le esportazioni vada attentamente rivalutato tenendo conto del livello di integrazione di un paese nelle catene produttive globali.

## Com'è cambiata l'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio?

Per analizzare empiricamente la relazione tra tassi di cambio ed esportazioni utilizziamo un campione di 46 paesi nel periodo 1996-2012. Il campione di paesi ed il periodo di analisi sono limitati dalla disponibilità di dati sul commercio in valore aggiunto, che è un'informazione essenziale per stimare l'importanza delle catene produttive globali a cui si fa riferimento nella seconda parte di questo studio. Le esportazioni sono misurate in termini reali, cioè al netto dei cambiamenti di prezzo che potrebbero alterare la percezione dell'impatto competitivo di una svalutazione. In questo studio, ci focalizziamo sulle esportazioni manifatturiere poiché questo è il macro settore in cui le Gvc hanno avuto uno sviluppo maggiore. La misura del tasso di cam-

**Grafico 2 - Variazione dell'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio reale<sup>(1)</sup>**

Media mobile di 6 anni a ritroso (es. 2002=media 1996-2002)



<sup>(1)</sup> Si tratta delle pendenze della variazione delle elasticità delle esportazioni manifatturiere rispetto al tasso di cambio effettivo reale stimate su diversi intervalli temporali tramite il modello di regressione presentato nella strategia empirica.

Fonte: Ahmed, Appendino, Ruta (2015).

bio è data dal tasso di cambio reale effettivo o Reer (per *real effective exchange rate*), che è una misura standard della competitività di prezzo di un paese.<sup>4</sup>

L'evidenza empirica suggerisce che la sensibilità delle esportazioni al tasso di cambio sia diminuita marginalmente nel corso del tempo. L'elasticità delle esportazioni manifatturiere rispetto al tasso di cambio reale è scesa da 0,83 nella prima parte del periodo di analisi a 0,68 nel periodo più recente. Questo vuol dire che per una svalutazione del tasso di cambio del 10 per cento, le esportazioni aumentavano in media dell'8,3 per cento nel primo periodo e del 6,8 per cento nel periodo più recente. Il grafico 2 riporta le elasticità calcolate per intervalli di 7 anni e mostra un secondo fatto interessante. La sensibilità delle esportazioni alle variazioni del tasso di cambio è scesa prima della crisi finanziaria globale del 2008. Ciò suggerisce che fattori ciclici, come l'indebolimento della domanda mondiale innescato dalla crisi, siano solo in parte responsabili del cambiamento della relazione tra tassi di cambio ed esportazioni e che siano presenti altri fattori strutturali.

### Il ruolo delle catene produttive globali

L'ipotesi che facciamo è che la crescente internazionalizzazione dei processi produttivi abbia contribuito a ridurre l'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio. Intuitivamente, in un mondo in cui i beni sono prodotti unicamente usando fattori di produzione (capitale e lavoro) domestici, una svalutazione aumenta le esportazioni perché diminuisce il prezzo dei beni interni relativamente a quelli stranieri. In un mondo dove i beni sono prodotti combinando fattori di produzione domestici con fattori di produzione stranieri attraverso l'importazione di beni e servizi intermedi prodotti all'estero, il deprezzamento del tasso di cambio ha un effetto più debole sulle esportazioni, perché aumenta la competitività dei fattori domestici ma rende anche più costoso importare i prodotti intermedi.

Per capire il ruolo delle catene produttive globali nella trasmissione degli shock del tasso di cambio, dobbiamo quindi disaggregare le esportazioni nelle due componenti del valore aggiunto domestico e del valore aggiunto estero. Le esportazioni di valore aggiunto domestico corrispondono al valore dei fattori di produzione domestici che sono stati utilizzati per produrre il bene esportato. Le esportazioni di valore aggiunto estero catturano il valore dei fattori di produzione di altri paesi che sono stati utilizzati nei prodotti intermedi usati per produrre il bene esportato. I dati dell'Ocse sul commercio in valore aggiunto permettono di effettuare queste scomposizioni e di usarle per costruire delle misure della partecipazione di un paese nelle catene produttive globali, sia a livello aggregato che settoriale. Gli indicatori di partecipazione nelle Gvc così ottenuti possono essere utilizzati per l'analisi econometrica.

L'evidenza empirica conferma l'intuizione economica. In Ahmed, Appendino e Ruta (2015) troviamo che la partecipazione nelle catene produttive globali riduce l'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio del 22 per cento in media. Per i paesi che sono maggiormente inseriti nelle Gvc (più precisamente per quelli dell'ottantesimo percentile più alto della distribuzione), questo meccanismo riduce la sensibilità delle esportazioni ad una svalutazione di quasi un terzo. Questi risultati permangono anche quando l'analisi viene fatta a livello settoriale. La misura della partecipazione in Gvc può essere raffinata calcolando indicatori che catturano quanto un paese utilizzi beni intermedi nelle sue esportazioni (partecipazione *backward*) o quanto esporti

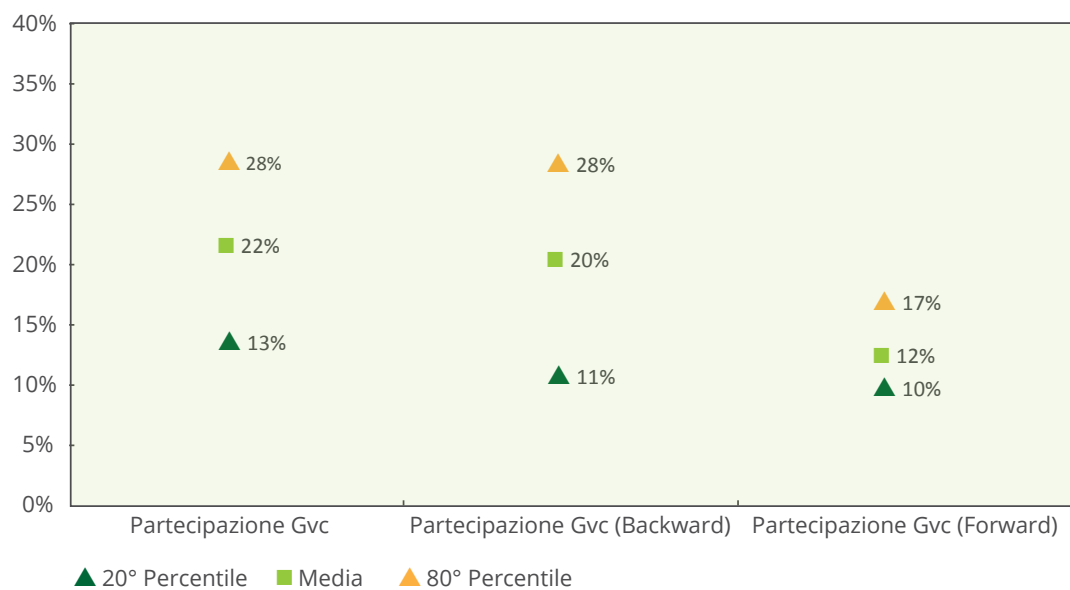
<sup>4</sup> Il tasso di cambio effettivo reale è una media ponderata dei tassi di cambio (reali) tra la valuta di un paese e le valute di altri paesi dove i pesi sono basati sull'entità dei flussi commerciali bilaterali. I dati provengono dal Fondo Monetario Internazionale (International Financial Statistics) e usano come deflatore l'indice dei prezzi al consumo.



beni intermedi usati nelle esportazioni di altri paesi (partecipazione *forward*). L'aumento di entrambi gli indicatori contribuisce a ridurre l'elasticità delle esportazioni al tasso di cambio, ma la partecipazione *backward* ha un ruolo quantitativamente maggiore (grafico 3). Questa evidenza empirica conferma in un'analisi *cross-country* i risultati ottenuti da Amiti, Itskhoki and Konings (2014) che mostrano come il deprezzamento del tasso di cambio ha un impatto sul volume delle esportazioni minore per imprese che utilizzano maggiormente beni intermedi importati nei processi produttivi.

**Grafico 3 - Elasticità delle esportazioni e partecipazione nelle *Global value chain***

Riduzione percentuale delle elasticità



Fonte: Ahmed, Appendino, Ruta (2015).

## Implicazioni di politica economica

Questi risultati hanno implicazioni importanti per la politica economica. Il punto non è tanto se variazioni del tasso di cambio abbiano o meno un impatto sul commercio internazionale. L'evidenza empirica mostra che, benché tale effetto sia leggermente diminuito, le svalutazioni in media aumentano le esportazioni. Il punto è che l'internazionalizzazione dei processi produttivi ne ha diminuito l'impatto, rendendo – si può dire – le svalutazioni meno competitive rispetto ad un mondo in cui la produzione era prevalentemente nazionale. Questo fatto ha delle conseguenze per i paesi che, come l'Italia, sono parte di catene produttive globali e per i molti altri che ambiscono a diventarne parte. Tre brevi esempi possono aiutare a illustrare la questione.

L'impatto del deprezzamento del tasso di cambio sulle esportazioni è al centro del processo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti di un paese. Modelli macroeconomici che non tengano conto della struttura, nazionale o internazionale, del sistema produttivo daranno previsioni inaccurate. In sintesi, il rischio è che i modelli sovrastimino la capacità di una svalutazione di contribuire al bilanciamento dei conti con l'estero di un paese con alta partecipazione in Gvc.

Tassi di cambio competitivi sono spesso visti come indispensabili per strategie di sviluppo eco-

nomico centrate sulla crescita delle esportazioni. Questo meccanismo è meno efficace per paesi in via di sviluppo più inseriti nelle catene produttive globali. Inoltre, molti paesi in via di sviluppo ambiscono a inserirsi nelle Gvc per trarne impulso alla crescita economica. Le autorità di politica economica di questi paesi dovrebbero tenere conto dell'impatto che svalutazioni competitive hanno sulla capacità del paese di operare nelle Gvc.

Un'ultima questione è legata alle cosiddette guerre valutarie. L'internazionalizzazione della produzione non elimina gli incentivi ad attuare politiche economiche non cooperative, ma rende l'utilizzo del tasso di cambio come strumento per guadagnare competitività a scapito dei partner commerciali meno attraente. Intuitivamente, gli esportatori che utilizzano beni intermedi importati essenziali nei processi produttivi vedranno meno favorevolmente una svalutazione come politica per aumentare la competitività del paese.

### Nota bibliografica di approfondimento

Ahmed S., Appendino M. e Ruta M. (2015), *Global Value Chains and the Exchange Rate Elasticity of Exports*, Forthcoming, The B.E. Journal of Macroeconomics, Advances.

Amiti M., Itskhoki O. e Konings J. (2014), *Importers, Exporters, and Exchange Rate Disconnect*, American Economic Review, n. 104(7): pp. 1942-1978.

Berman N., Martin P. e Mayer T. (2012), *How do different exporters react to exchange rate changes? Theory, empirics and aggregate implications*, Quarterly Journal of Economics, n. 127(1): pp. 437-493.

Eichengreen B. e Gupta P. (2013), *The Real Exchange Rate and Export Growth: Are Services Different?*, Policy Research Working Paper Series 6629, The World Bank.

Freund C. e Pierola M. D. (2012), *Export Surges: The Power of a Competitive Currency*, Journal of Development Economics, n. 97(2): pp. 387-395.





### Misurare la competitività in presenza di imprese multinazionali

di Stefano Federico\*

#### Introduzione<sup>1</sup>

Le imprese multinazionali sono caratterizzate, per definizione, dalla separazione tra il paese in cui si svolge una o più fasi dell'attività produttiva e quello in cui risiede chi controlla l'impresa. Gli indicatori di competitività internazionale tradizionalmente utilizzati, quali le quote di mercato basate sulle esportazioni o sul valore aggiunto esportato, considerano esclusivamente il paese in cui avviene l'attività produttiva, senza tenere conto della possibilità che, data la presenza di imprese multinazionali, una parte significativa del valore aggiunto (i profitti) lasci il paese di residenza dell'impresa per affluire al paese del controllante. La forte espansione delle imprese multinazionali si riflette pertanto in una crescente inadeguatezza delle misure di competitività basate sulla localizzazione dell'attività produttiva (*geography-based*) a cogliere l'intera rete di flussi di valore aggiunto tra paesi; ne consegue la necessità di sviluppare indicatori che tengano conto dei legami di proprietà e controllo delle imprese (*ownership-based*).

#### Un nuovo dataset sulle controllate estere

A tal fine è stato costruito un nuovo *dataset* bilaterale sull'attività delle controllate estere nel settore manifatturiero di 44 paesi, che rappresentano oltre il 90 per cento del valore aggiunto mondiale in tale settore.<sup>2</sup> I dati ripartiscono i principali indicatori di attività economica (fatturato, numero di occupati, valore aggiunto, salari e profitti lordi) per paese di residenza dell'impresa e paese di residenza del "controllante ultimo" dell'impresa per il periodo compreso tra il 2004 e il 2011. Il *dataset* consente, ad esempio, di osservare il valore aggiunto delle controllate di imprese italiane operanti in Francia, i profitti delle controllate di imprese statunitensi operanti in Italia, ecc.

La principale fonte informativa è costituita dalle statistiche ufficiali sulle controllate estere pubblicate da Eurostat (*Foreign affiliates statistics – Fats*), dall'Ocse (*Activity of Multinational Enterprises – Amne*) e da autorità nazionali. Le statistiche Fats e Amne definiscono le "controllate estere" come imprese il cui controllante ultimo risiede in un paese diverso da quello di operatività dell'impresa. A differenza dei dati sugli investimenti diretti, sono incluse anche le imprese controllate indirettamente, mentre sono escluse le partecipazioni inferiori al 50 per cento. Nei casi in cui non erano disponibili informazioni nelle statistiche ufficiali, si è ricorso a vari metodi di stima, che includono l'utilizzo dei bilanci delle imprese nel *dataset* Orbis di Bureau van Dijk e l'imputazione di rapporti caratteristici (tra cui valore aggiunto per addetto, quota dei salari sul valore aggiunto) relativi alle controllate estere operanti in ciascun paese. La procedura di stima ha assicurato inoltre la coe-

\* Banca d'Italia

- <sup>1</sup> L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro *How does multinational production affect the measurement of competitiveness?* (Federico 2016).
- <sup>2</sup> Il gruppo di paesi comprende 25 paesi dell'Unione Europea (le uniche eccezioni sono Cipro, Malta e Croazia), Svizzera, Russia, Turchia, 4 paesi nelle Americhe (Stati Uniti, Canada, Messico e Brasile), 11 paesi in Asia (Cina, Corea del Sud, Filippine, Hong Kong, India, Indonesia, Giappone, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailandia) e l'Australia. Gli altri paesi sono inclusi in un aggregato residuale "Resto del mondo".

renza con gli aggregati complessivi di contabilità nazionale di ciascun paese.<sup>3</sup>

Sulla base di tali dati, si stima che nel 2011 circa il 21 per cento del fatturato mondiale nel settore manifatturiero fosse attribuibile alle controllate estere; la loro quota è più ridotta in termini di valore aggiunto<sup>4</sup> (18 per cento) e soprattutto in termini di occupazione (7 per cento), in linea con le evidenze di un forte divario di produttività a favore delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali.

### Misure di competitività basate sulla nazionalità dell'impresa o dei fattori

Per elaborare indicatori di competitività di un paese basati sulla proprietà delle imprese è stato seguito l'approccio proposto da Baldwin e Kimura (1998) e Lipsey et al. (1998).<sup>5</sup> Il valore aggiunto mondiale nel settore manifatturiero può essere ripartito in base al paese di residenza del controllante ultimo dell'impresa ("nazionalità delle imprese").<sup>6</sup> Tale criterio assegna a un paese il valore aggiunto generato nel mondo dalle imprese il cui controllante ultimo risiede in tale paese. Formalmente, indicando il paese di residenza dell'impresa con il primo pedice e quello di residenza del controllante ultimo con il secondo pedice:

$$VA_i^{(naz. imprese)} = VA_{i,i} + \sum_{j \neq i} VA_{j,i}$$

Esso può essere interpretato come un indicatore della competitività globale delle imprese controllate da un paese o, in altri termini, della loro capacità di generare valore aggiunto su scala mondiale, combinando il proprio capitale (fisico, manageriale, organizzativo e tecnologico) non solo con il fattore lavoro del paese di origine ma anche con quello del resto del mondo.

Un criterio alternativo ("nazionalità dei fattori") considera il valore aggiunto generato a livello globale dai soli fattori nazionali e corrisponde pertanto alla somma dei salari ricevuti dal fattore lavoro domestico e dei profitti ricevuti, in patria o all'estero, dalle imprese il cui controllante ultimo risiede nel paese considerato:

$$VA_i^{(naz. fattori)} = VA_{i,i} + \sum_{j \neq i} LAB_{i,j} + \sum_{j \neq i} CAP_{j,i}$$

Gli indicatori basati sulla nazionalità delle imprese o dei fattori possono essere confrontati con la misura tradizionale del valore aggiunto interno (cioè quello generato in un determinato paese in base alla localizzazione dell'attività produttiva). I risultati, riportati per le prime 15 economie mondiali in termini di valore aggiunto nel settore manifatturiero, indicano l'esistenza di differenze molto significative tra paesi (grafico 1). Il valore aggiunto secondo il criterio della nazionalità dell'impresa risulta infatti del 25 per cento più ampio rispetto al valore aggiunto interno in

- 3 Nel complesso, le statistiche ufficiali Fats e Amne forniscono informazioni su circa l'80 per cento del fatturato mondiale delle controllate estere, mentre la restante quota proviene dall'utilizzo di metodi di stima; la copertura dei dati ufficiali diminuisce al 60 per cento in termini di valore aggiunto, in quanto tale variabile è spesso mancante nelle statistiche Fats e Amne, soprattutto in quelle *outward* (riportate cioè dal paese in cui risiede il controllante ultimo).
- 4 Il valore aggiunto delle controllate estere potrebbe risentire di strategie di *transfer pricing* che mirano a ridurre gli oneri fiscali a carico dei gruppi multinazionali (Lipsey 2008, Rassier e Koncz-Bruner 2013).
- 5 Per "competitività" si fa riferimento alla capacità di generare valore aggiunto nel settore dei beni commerciabili.
- 6 La distinzione tra "residenza" e "nazionalità" dell'impresa è già ampiamente presente nelle statistiche bancarie internazionali, per riflettere adeguatamente l'esposizione complessiva della capogruppo ai rischi, inclusi quelli assunti per il tramite di controllate estere.

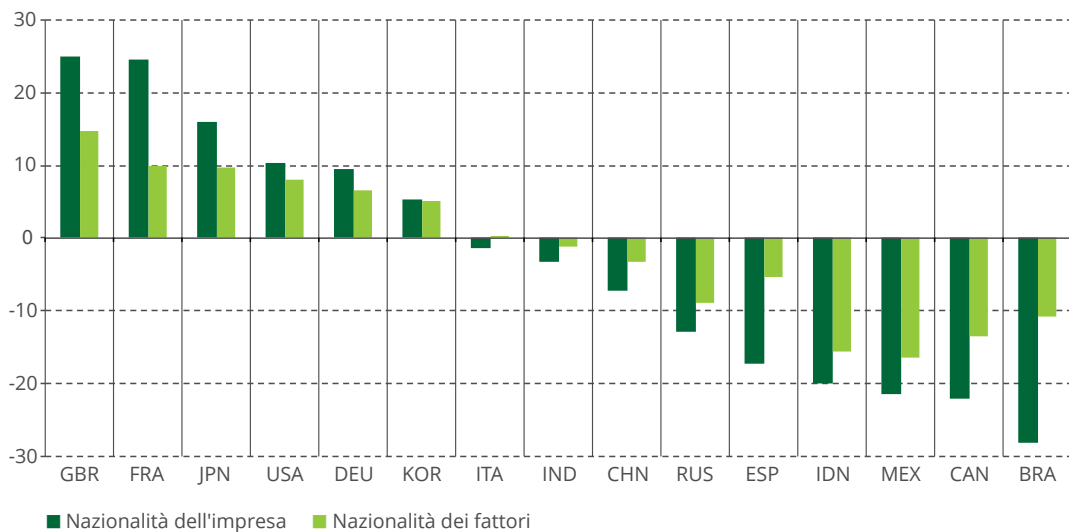




Francia e in Regno Unito, del 15 per cento in Giappone e del 10 per cento in Germania e negli Stati Uniti. Ciò riflette la forte presenza all'estero delle multinazionali provenienti da tali paesi. Le economie emergenti e la Spagna, che si caratterizzano invece per rilevanti afflussi netti di investimenti diretti, registrano un valore aggiunto in base alla nazionalità delle imprese più basso rispetto a quello interno. Per l'Italia le due misure sono sostanzialmente equivalenti, a indicare che il valore aggiunto generato all'estero dalle multinazionali italiane si attesta su un livello simile al valore aggiunto generato in Italia dalle multinazionali estere.<sup>7</sup>

## Grafico 1 - Valore aggiunto in base alla nazionalità dell'impresa o dei fattori

Differenze percentuali rispetto al valore aggiunto interno - anno 2011



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Ocse, Bureau van Dijk e statistiche nazionali.

Utilizzando il criterio della nazionalità dei fattori, le differenze rispetto al valore aggiunto interno si attenuano, pur restando significative (intorno al 10-15 per cento per le maggiori economie avanzate e comprese tra -5 e -15 per cento per quelle emergenti) a eccezione dell'Italia.

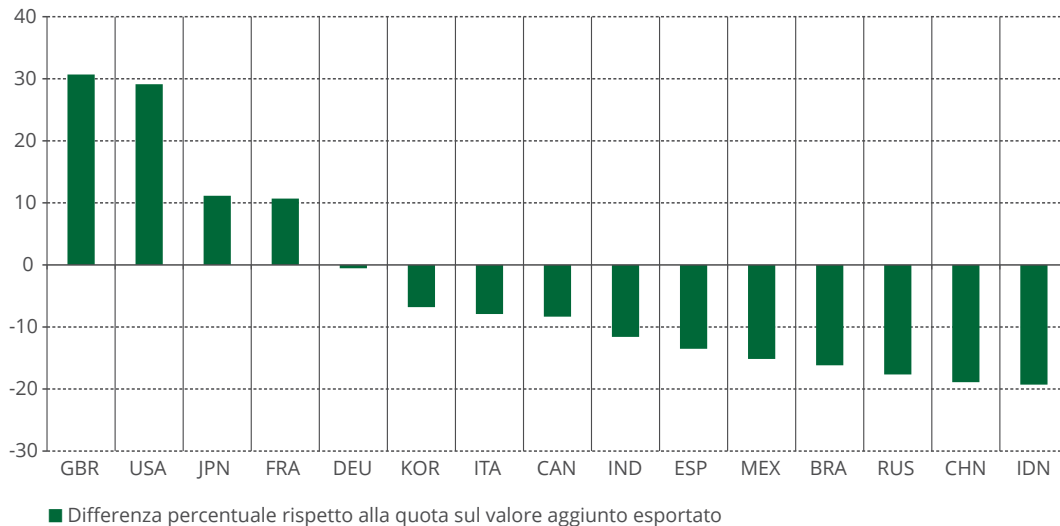
## Esportazioni e investimenti diretti in termini di valore aggiunto

Un approccio basato sul valore aggiunto si rivela utile anche per un'analisi congiunta delle due modalità (esportare o produrre direttamente *in loco*) con cui un'impresa può servire un mercato estero (Baldwin e Kimura 1998). In particolare, il confronto tra il valore aggiunto esportato (stimato secondo la scomposizione di Koopman et al. 2014) e il valore aggiunto delle controllate estere permette di considerare le due modalità secondo una metrica omogenea e priva di *double-counting*.<sup>8</sup>

- 7 I dati di bilancia dei pagamenti indicano per l'Italia che lo stock di investimenti diretti in uscita nel settore manifatturiero è di circa il 20 per cento più elevato rispetto a quello degli investimenti diretti in entrata. Tale dato non è tuttavia direttamente confrontabile con le nostre stime del valore aggiunto delle controllate estere a causa delle numerose differenze metodologiche, che riguardano l'aggregato preso in considerazione (stock di investimenti contro valore aggiunto), le soglie di partecipazione (10 per cento per gli investimenti diretti contro 50 per cento per le controllate estere) e il trattamento delle società controllate indirettamente (incluse nelle controllate estere ma non nei dati di bilancia dei pagamenti).
- 8 Il problema del *double-counting* emerge ad esempio se si utilizzano le esportazioni e il fatturato delle controllate estere, in quanto entrambe sono misure dei ricavi lordi. Raffrontare le esportazioni allo stock di investimenti diretti o ai relativi redditi presenta invece il problema derivante dal confronto tra grandezze non omogenee.

**Grafico 2 - Quota di mercato sulla somma di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere**

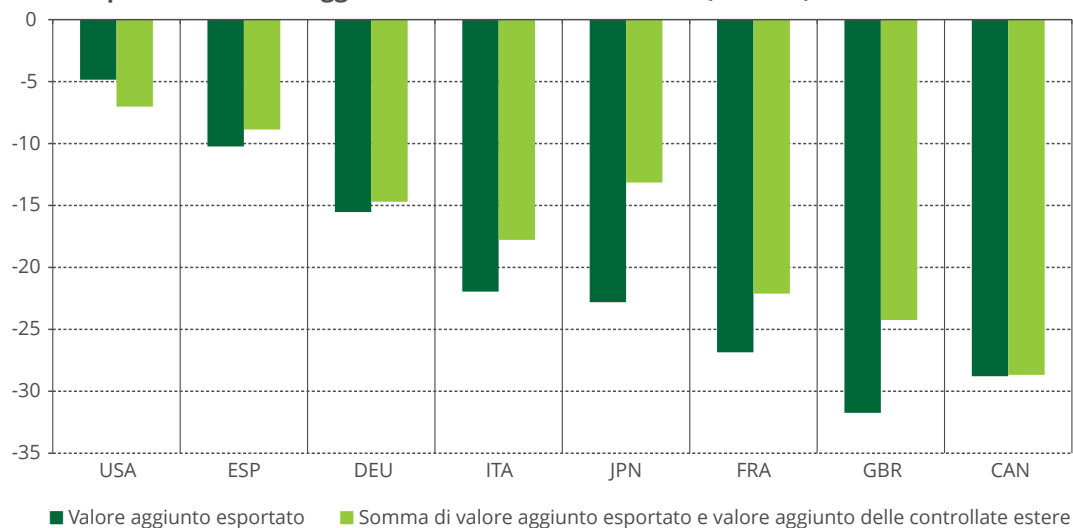
Anno 2011



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Ocse, Bureau van Dijk e statistiche nazionali.

Il grafico 2 confronta la quota di mercato calcolata sulla somma di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere rispetto alla quota calcolata solamente sulla prima componente.<sup>9</sup> L'utilizzo di una misura che tiene conto anche dell'attività svolta all'estero dalle multinazionali aumenta la quota di mercato degli Stati Uniti e del Regno Unito di circa il 30 per cento nel 2011. Anche la quota di mercato della Francia e del Giappone si amplia, sebbene in misura

**Grafico 3 - Variazione percentuale delle quote di mercato in termini di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere (2004-11)**



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, Ocse, Bureau van Dijk e statistiche nazionali.

<sup>9</sup> Una misura rigorosamente *ownership-based* escluderebbe dal valore aggiunto esportato la componente attribuibile a controllate di imprese estere. Gli scarsi dati disponibili sul contributo delle controllate di imprese estere alle esportazioni non consentono tuttavia di effettuare tale scomposizione.



più contenuta (10 per cento), mentre quella della Germania rimane sostanzialmente invariata. Le altre economie considerate registrano invece una quota di mercato inferiore quando al valore aggiunto esportato si aggiunge quello delle controllate estere (-8 per cento nel caso dell'Italia).

L'inclusione dell'attività delle controllate estere modifica parzialmente le valutazioni relative all'andamento recente sui mercati esteri delle principali economie avanzate. Il grafico 3 mostra la variazione percentuale delle quote di mercato calcolate secondo i due criteri per i paesi del G7 e la Spagna nel periodo compreso tra il 2004 e il 2011. Il Giappone presenta la differenza più marcata tra il tasso di crescita della quota sul valore aggiunto esportato (-23 per cento) e quello della quota sulla somma di valore aggiunto esportato e valore aggiunto delle controllate estere (-13 per cento), riflettendo il forte aumento della presenza di multinazionali giapponesi negli altri paesi asiatici. Anche per l'Italia la flessione della quota di mercato si riduce in seguito all'inclusione del valore aggiunto delle controllate estere (da -22 a -18 per cento), per effetto dell'espansione delle multinazionali italiane; un contributo significativo è derivato dall'acquisizione delle attività di Chrysler da parte del gruppo Fiat. Differenze significative nell'analoga direzione si riscontrano anche per la Francia e il Regno Unito.

### Conclusioni

L'analisi ha messo in luce l'esistenza di differenze significative tra i tradizionali indicatori di attività basati sulla residenza dell'impresa e quelli basati sulla nazionalità delle imprese o dei fattori produttivi. Ciò non significa che i primi debbano essere abbandonati, in quanto, oltre a contribuire ai principali aggregati di contabilità nazionale, rimangono anche – come già notato da Baldwin e Kimura (1998) – le misure più appropriate per la maggior parte delle analisi di welfare e delle questioni di *policy*. Gli indicatori che tengono conto dei legami di controllo all'interno dei gruppi multinazionali possono tuttavia fornire una prospettiva differente e complementare per analisi mirate a valutare la competitività globale delle imprese o dei fattori produttivi di un paese. A tal fine, un potenziamento a livello internazionale delle statistiche ufficiali sulle controllate estere, in particolare sul valore aggiunto e sull'interscambio commerciale, consentirebbe di disporre di un quadro informativo più robusto e completo per lo studio delle attività delle multinazionali.

### Nota bibliografica di approfondimento

Baldwin R.E. e Kimura F. (1998), *Measuring U.S. International Goods and Services Transactions*, in "Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting", a cura di R.E. Baldwin et al., University of Chicago Press.

Federico S. (2016), *How does multinational production affect the measurement of competitiveness?*, Banca d'Italia, "Questioni di economia e finanza", n. 301.

Koopman R., Wang Z. e Wei S.J. (2014), *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*, "American Economic Review", vol. 104, n. 2, pp. 459-494.

Lipsey R.E. (2008), *Measuring the Location of Production in a World of Intangible Productive Assets, FDI and Intrafirm Trade*, "NBER Working Paper Series", n. 14121.

Lipsey R.E., Blomstrom M. e Ramstetter E.D. (1998), *Internationalized Production in World Output*, in "Geography and Ownership as Bases for Economic Accounting", a cura di R.E. Baldwin et al., University of Chicago Press.

Rassier D. e Koncz-Bruner J. (2013), *A Formulary Approach for Attributing Measured Output to Foreign Affiliates of U.S. Parents*, preparato per la conferenza "Measuring the Effects of Globalization", Washington DC.

## 1.2. Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali\*

A fronte di una congiuntura internazionale gravata da molte incertezze, anche per motivi geo-politici, continua ad essere elevata l'attenzione sulle politiche volte a favorire gli scambi e il radicamento delle imprese sui mercati esteri. Queste ultime sono infatti sempre più organizzate in reti produttive internazionali, che contribuiscono ormai all'80 per cento delle esportazioni mondiali e sono potenzialmente soggette ai problemi creati dal protezionismo.<sup>1</sup> Difatti, la frammentazione dei processi produttivi e la localizzazione delle funzioni aziendali in paesi diversi implica che i beni si trovano ad effettuare vari passaggi doganali, per cui gli effetti delle barriere commerciali, tariffarie e non, risultano amplificati (cosiddetto *magnification effect*).

In occasione della riunione di Antalya, nel novembre 2015, i rappresentanti del G20 hanno nuovamente sottolineato che la partecipazione alle catene globali del valore stimola lo sviluppo economico e ribadito l'impegno a non introdurre nuove misure restrittive sui flussi di commercio e sugli investimenti esteri, impegnandosi ad eliminare quelle esistenti.<sup>2</sup> Tuttavia, anche l'ultimo rapporto di monitoraggio preparato dalle istituzioni internazionali sottolinea che il numero di misure commerciali restrittive, introdotte dai paesi G20, ha continuato ad aumentare e che, delle 1.441 misure adottate dall'inizio della crisi economica, ne sono state eliminate solo 354. Per contro, le misure riguardanti gli investimenti esteri, nell'80 per cento dei casi, sono state volte a favorire una maggiore liberalizzazione.<sup>3</sup>

### 1.2.1 L'accesso ai mercati internazionali: dazi e misure non tariffarie sugli scambi di merci

Considerando l'andamento dei dazi effettivamente applicati,<sup>4</sup> si osserva che è ripresa la tendenza discendente, grazie soprattutto alla diminuzione delle tariffe sui beni di consumo (grafico 1.13). Questi ultimi presentano, nel corso degli anni, un livello di protezione più elevato degli altri gruppi di prodotti, e si sono attestati nel 2014 a un livello di poco inferiore a quello delle materie prime (7,7 per cento rispetto a 7,9), dato il ridimensionamento delle tariffe applicate alle calzature e ai prodotti tessili. Permangono invece i picchi tariffari per i prodotti agro-alimentari e agricoli (11,5-11,7 per cento), e per animali e derivati (9,9 per cento, grafico 1.14).

Dalla metà degli anni novanta il livello dei dazi applicati ai beni strumentali è il più basso (3,3 per cento), mentre le tariffe relative ai beni intermedi – pur essendo scese – sono ancora superiori di qualche punto percentuale (4,1 per cento): dazi particolarmente contenuti si rilevano, ad esempio, per i prodotti minerali, in ceramica, pietre, vetro (1,9 per cento) e per i prodotti chimici (3 per cento).

\* Redatto da Cristina Castelli (Ice); il paragrafo 1.2.8 è stato redatto da Antonio Lembo (Ice). Supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

① Le reti produttive o "catene del valore" globali, si veda Unctad, *World Investment Report 2013*.

② <http://www.mofa.go.jp/files/000111117.pdf>

③ *Reports on G20 Trade Measures, Mid May-Mid October 2015*, Omc, Ocse, Unctad, 30 ottobre 2015.

④ Le tariffe doganali sono di tre tipi: le tariffe consolidate sono le massime applicabili, stabilite dai paesi membri dell'Omc in sede negoziale, e non necessariamente sono quelle effettivamente usate; le tariffe applicate Mfn (Most Favoured Nation, in base alla clausola della nazione più favorita contenuta nel General Agreement on Tariffs and Trade, Gatt) sono le tariffe applicate alle importazioni dai paesi membri dell'Omc, in assenza di un regime preferenziale; le tariffe preferenziali sono quelle accordate nell'ambito di un accordo di liberalizzazione commerciale, pari a zero o comunque inferiori alle tariffe Mfn.

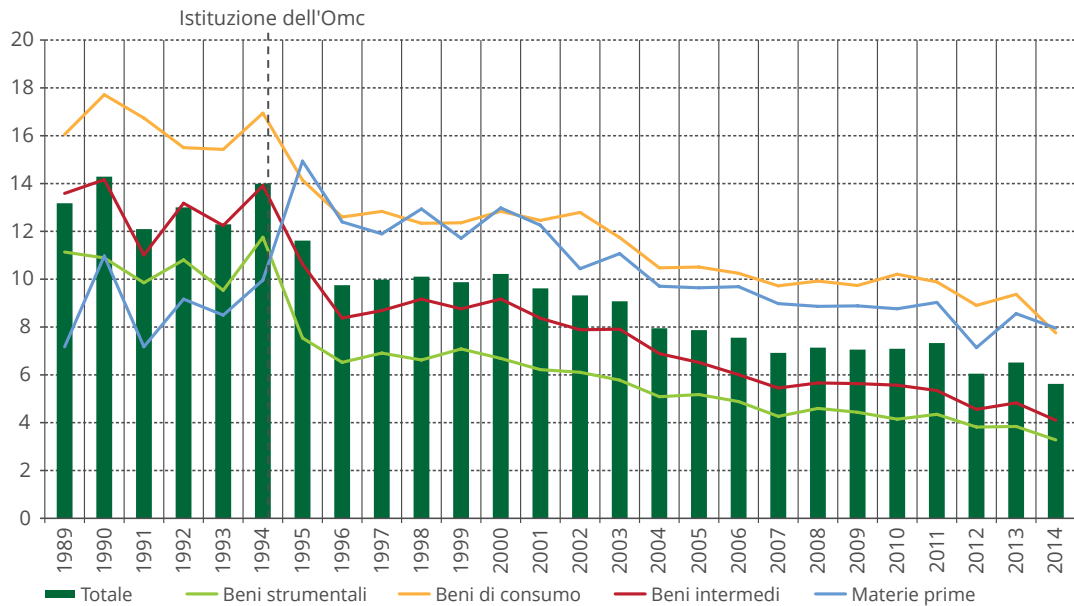
Le tariffe effettivamente applicate riportate nei grafici (base dati Wits, Banca Mondiale) si basano sui dazi più bassi applicabili ai prodotti considerati e quindi tengono conto anche delle tariffe preferenziali.

Per ulteriori approfondimenti:

[http://wits.worldbank.org/WITS/wits/WITSHelp/Content/Data\\_Retrieval/P/Intro/C2.Types\\_of\\_Tariffs.htm](http://wits.worldbank.org/WITS/wits/WITSHelp/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm)

### Grafico 1.13 - Dazi effettivamente applicati, per gruppi di prodotti

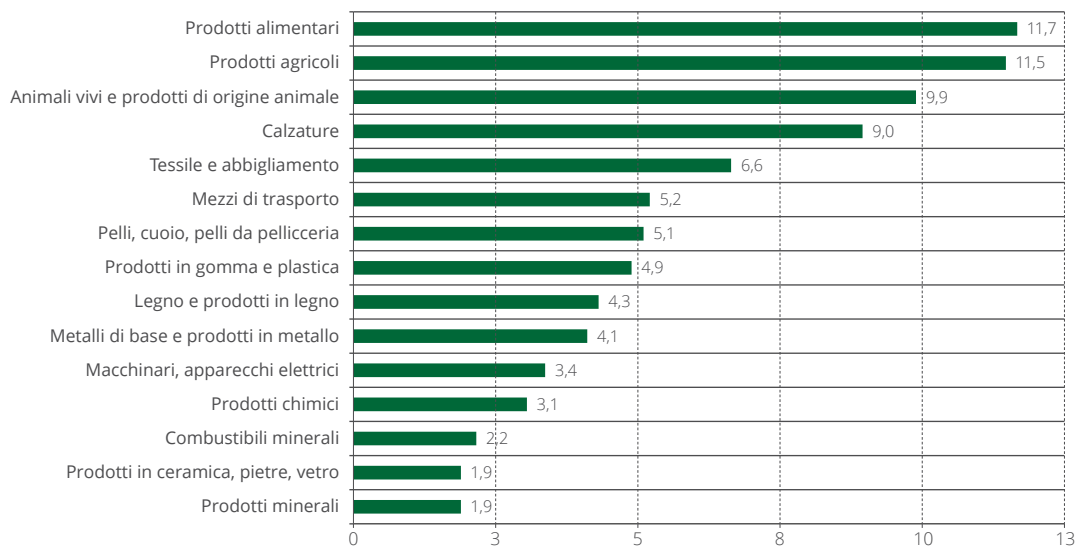
Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca Mondiale (Wits)

### Grafico 1.14 - Dazi effettivamente applicati, per settori

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali, 2014



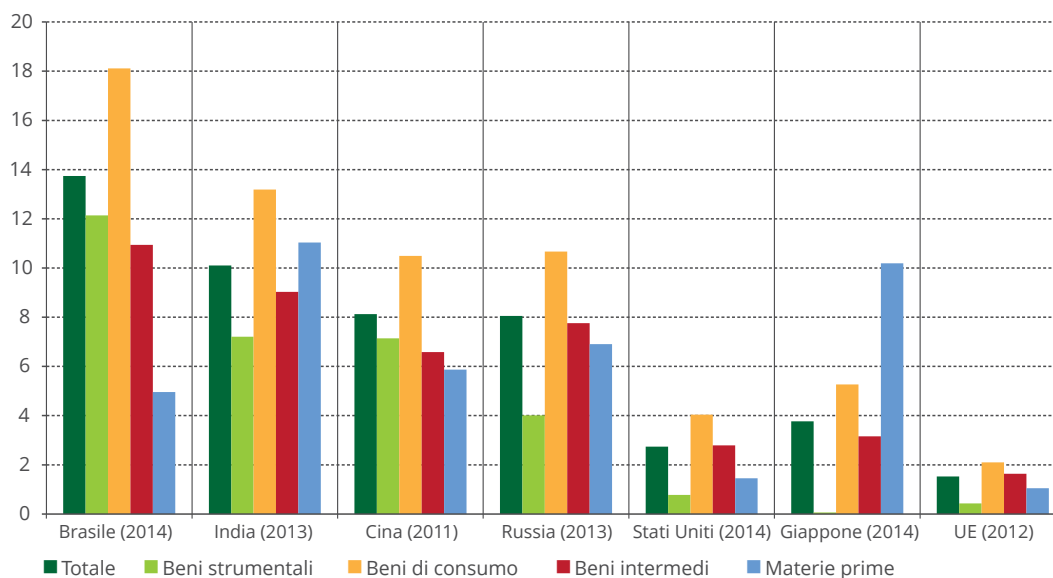
Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca Mondiale (Wits)

I dazi sono più alti in media nei paesi emergenti – soprattutto in Brasile e India – mentre nel caso degli Stati Uniti e soprattutto dell’Unione Europea il grado di protezione è più contenuto (grafico 1.15). Le tariffe applicate dai principali paesi emergenti risultano relativamente più elevate anche nel caso dei beni intermedi, nonostante la crescente partecipazione di questi paesi ai processi di approvvigionamento globali. Con riguardo ai paesi avanzati, a parte gli alti dazi applicati dal Giappone alle importazioni di materie prime, si nota come sia quest’ultimo che gli Stati Uniti mantengano una protezione tariffaria più elevata della UE soprattutto sui beni di consumo.



Va poi rilevato che la propensione a proteggere parti e componenti, misurata dal rapporto tra i dazi applicati sui beni intermedi e i dazi totali, sia relativamente maggiore per Unione Europea, Stati Uniti e Russia, mentre il Giappone appare – tra i paesi considerati – relativamente più aperto.

**Grafico 1.15 - Dazi effettivamente applicati, per paesi e gruppi di prodotti**  
**Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca Mondiale (Wits)

Come è noto, anche le misure non tariffarie (Mnt) possono limitare fortemente gli scambi commerciali, con effetti difficili da valutare per via della loro complessità e scarsa trasparenza. Una parte di queste misure sono a tutti gli effetti degli strumenti di politica commerciale (quote, sussidi, misure di salvaguardia, restrizioni alle esportazioni), mentre alcune normative che perseguono fini non commerciali (standard tecnici, norme sanitarie e fitosanitarie) possono in realtà celare intenti protezionistici. Anche le regole di origine, che spesso sono inserite negli accordi commerciali preferenziali, vengono considerate tra le Mnt per i loro potenziali effetti distorsivi sui flussi di scambio e sul funzionamento delle catene globali del valore.

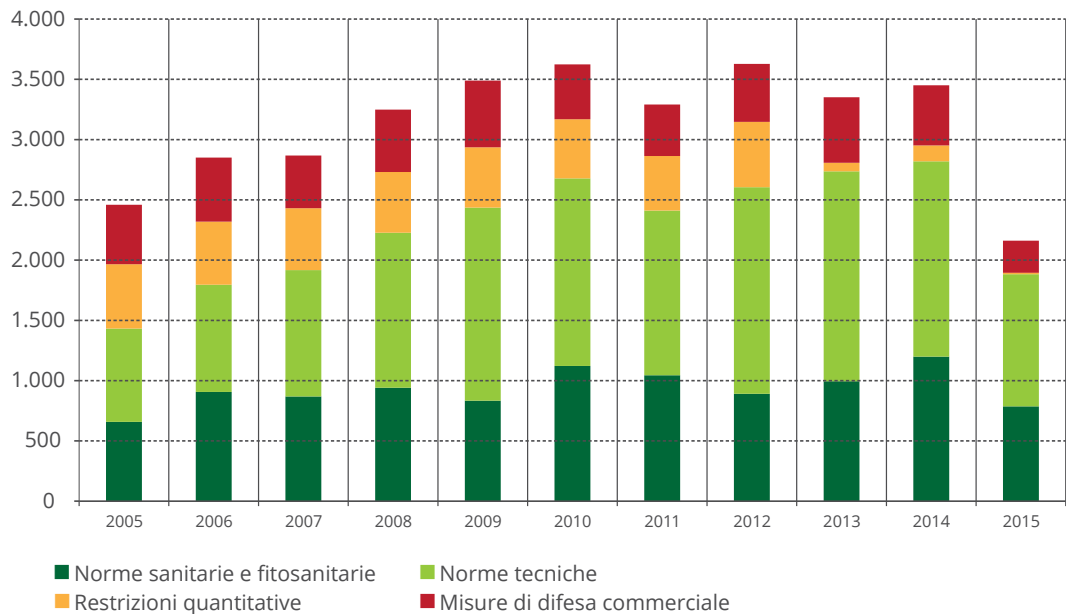
Con riguardo alle categorie di misure non tariffarie rilevate dall'Omc,<sup>5</sup> il grafico 1.16 mostra il numero di Mnt adottate in ciascun anno: nel 2015 sono state introdotte 1.096 nuove regolamentazioni tecniche (il 32 per cento in meno rispetto all'anno precedente) e 787 nuove norme sanitarie e fitosanitarie (-34 per cento). In proporzione, le misure di difesa commerciale non sono molte e, nel 2015 sono state pari a 266. Con riguardo alle restrizioni quantitative, che potenzialmente possono avere effetti molto negativi sui flussi commerciali, queste sono state incluse solo recentemente nella base dati dell'Omc. Nel 2015 le notifiche sono state solo 12, contro le 132 del 2014.<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Si tratta delle misure non tariffarie oggetto di notifica da parte degli stati membri dell'Omc; per approfondire si veda l' *Integrated Trade Intelligence Portal (I-Tip)*, accessibile da <http://i-tip.wto.org>

<sup>6</sup> Informazioni al 30 aprile 2016; i dati sulle notifiche spesso sono riaggiornati in corso d'anno.

### Grafico 1.16 - Nuove misure non tariffarie

Numero di misure introdotte nell'anno e notificate all'Omc



Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca Mondiale (Wits)

Passando a considerare il numero e il tipo di misure non tariffarie in vigore alla fine del 2015, continuano a prevalere le norme sanitarie-fitosanitarie (2.950, rispetto a 2.394 del 2013), seguite dalle misure di difesa commerciale (2.380) e dalle norme tecniche (1.918, contro 1.366 nel 2013) (tavola 1.12).

### Tavola 1.12 - Distribuzione geografica delle misure non tariffarie

Numero di misure in vigore e notificate all'Omc al 31 dicembre 2015

	Norme sanitarie e fitosanitarie	Norme tecniche	Misure di difesa commerciale <sup>(1)</sup>	Restrizioni quantitative	Sussidi alle esportazioni	Totale
Europa	339	296	559	744	214	2.152
Comunità degli Stati Indipendenti	160	62	43	86		351
Africa	51	143	57	117	62	430
America settentrionale	653	556	630	141	29	2.009
America centro-meridionale	910	400	357	297	110	2.074
Medio Oriente	105	81	9	12	6	213
Asia e Oceania	732	380	725	964	8	2.809
<b>Totale</b>	<b>2.950</b>	<b>1.918</b>	<b>2.380</b>	<b>2.361</b>	<b>429</b>	<b>10.038</b>

<sup>(1)</sup> Misure anti-dumping, anti-sovvenzioni e di salvaguardia.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Dal punto di vista geografico, l'America centro-meridionale continua a presentare il maggior numero di regolamentazioni sanitarie e fitosanitarie (910), seguita dall'Asia-Oceania (732) e dall'America settentrionale (653). Gli standard tecnici sono uno strumento adottato soprattutto in quest'ultima area e dai paesi dell'America centro-meridionale (rispettivamente 556 e 400), ma va rilevato il ruolo che rivestono per i paesi africani e mediorientali, dove rappresentano oltre un terzo delle misure notificate. I paesi asiatici ricorrono invece ampiamente agli strumenti di

difesa commerciale (725), insieme ai paesi nordamericani (630) e a quelli europei (559). Le restrizioni quantitative, che nel 2015 sono state rilevate in maniera molto più completa, si concentrano soprattutto nei paesi asiatici (964) e in Europa (744). La base dati è stata arricchita di recente anche con dati sui sussidi alle esportazioni, presenti in particolare nei paesi europei (con 214 misure notificate) e in America centro-meridionale (110). Va tuttavia ricordato che il grado di restrizione derivante dall'applicazione di questi strumenti può essere molto differente e che, di per sé, un numero più elevato di misure in un'area non implica automaticamente il fatto che essa sia caratterizzata da una maggiore chiusura agli scambi.

## 1.2.2 Le barriere al commercio di servizi

Come i beni intermedi, molti servizi (trasporti, professionali, finanziari, comunicazioni) rappresentano un input produttivo che può essere fornito da imprese localizzate in vari paesi, organizzate in reti produttive. Peraltro, si stima che i servizi intermedi contribuiscano al valore aggiunto delle esportazioni di merci per il 30 per cento circa,<sup>7</sup> per cui facilitare l'acquisizione all'estero di servizi efficienti può contribuire a incrementare la produttività delle imprese e la loro competitività, con ampie ricadute potenziali sulla crescita.

A differenza delle merci, le limitazioni agli scambi internazionali di servizi derivano principalmente da regolamentazioni e procedure interne ai singoli paesi, riguardanti le quattro modalità di fornitura.<sup>8</sup> Queste normative hanno come effetto quello di ostacolare l'accesso al mercato da parte di fornitori esteri, per esempio nel caso della concessione di licenze, del riconoscimento di qualificazioni professionali, oltre che delle diverse limitazioni agli investimenti e al movimento internazionale delle persone.<sup>9</sup>

Per misurare l'entità delle limitazioni derivanti dalle varie regolamentazioni, l'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse) ha calcolato un indice di restrizione al commercio di servizi (Stri, Services Trade Restrictiveness Index) che misura il grado di apertura medio per paese e per tipo di servizi, in base alle regolamentazioni vigenti<sup>10</sup> (grafici 1.17-1.19).

Come per le barriere tariffarie, alcuni paesi emergenti – tra cui il gruppo dei Brics (Brasile, Russia, India, Cina, Sudafrica) e l'Indonesia – mostrano un grado di restrizione molto più elevato rispetto all'Unione Europea (a 15) e ad altri paesi dell'area Ocse. Il grado di apertura appare tuttavia diverso tra i vari stati dell'UE: Paesi Bassi, Irlanda, Belgio, Regno Unito e Germania registrano indici molto bassi (tra 0,13 e 0,16), mentre Polonia, Austria, Finlandia e Slovacchia presentano indici di restrizione superiori alla media (0,21-0,24). In ciascun paese il grado di apertura differisce poi, anche considerevolmente, tra settori, per cui vi sono ampi margini di intervento.

In generale, le restrizioni si riscontrano soprattutto per i servizi alle imprese, per le comunicazio-

<sup>7</sup> Si veda Nordas H.K. e Rouzet D. (2015), *The impact of Services Trade Restrictiveness on Trade Flows - First Estimates*, *Oecd Trade Policy Papers* n.178.

<sup>8</sup> Le modalità di fornitura dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4); si veda l'accordo multilaterale General Agreement on Trade in Services (Gats).

<sup>9</sup> Per approfondire si veda Ice, *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto 2012-2013*, pp. 66-68.

<sup>10</sup> L'indice varia tra 0 e 1, dove 1 rappresenta il massimo grado di restrizione, e consente di analizzare il grado di apertura dei mercati Ocse e di alcuni paesi emergenti per 18 settori, coprendo circa l'80 per cento degli scambi mondiali di servizi. L'indice è calcolato su regolamentazioni e misure restrittive al commercio dei servizi in 40 paesi (34 paesi Ocse più Brasile, Cina, India, Indonesia, Russia e Sud Africa) e per 18 settori. Le restrizioni sono di cinque tipi: condizioni che limitano l'accesso al mercato, restrizioni sul movimento delle persone, altre misure discriminatorie, barriere alla concorrenza e trasparenza delle normative. Va rilevato che sono escluse le normative contenute negli accordi preferenziali. Il *Services Trade Restrictiveness Index* è accessibile da: <http://www.oecd.org/trade/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>



ni e per i trasporti e la logistica, mentre i servizi distributivi registrano un indice particolarmente basso. Considerando i singoli settori, il trasporto aereo appare tuttora tra quelli più protetti, con un indice pari a 0,42 (0,37 in l'Unione Europea); tra le principali restrizioni rientrano le limitazioni poste alle partecipazioni azionarie estere e altre barriere anti concorrenziali, per esempio nell'assegnazione degli *slots*.

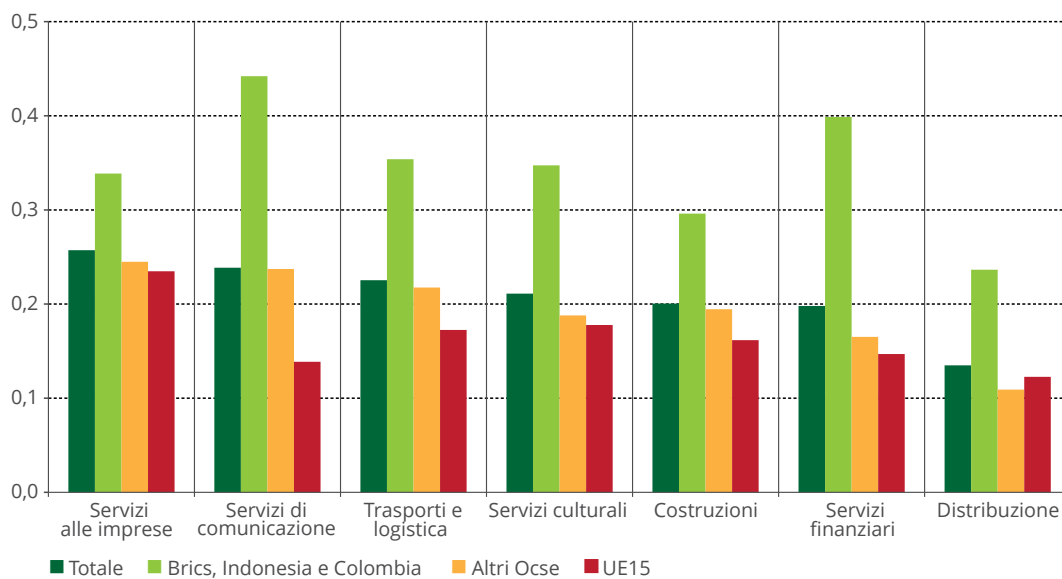
Seguono nell'ordine i servizi legali (con un indice pari a 0,36) e i servizi contabili (0,29), con limitazioni legate al movimento internazionale delle persone, ostacoli riguardanti l'insediamento di società estere e norme restrittive sulla validità delle qualificazioni professionali o sul conferimento di licenze.

Per contro, i servizi di distribuzione presentano un indice di restrizione molto basso (0,13), grazie al forte grado di apertura di alcuni paesi (Ungheria, Repubblica Ceca, Corea del Sud, Spagna, Australia e Nuova Zelanda). Per contro, alcune economie emergenti sono particolarmente chiuse (Indonesia, India e Cina) a causa di misure restrittive riguardanti, per esempio, le modalità di conferimento delle licenze o le restrizioni alle partecipazioni azionarie di investitori esteri.

Le modalità di trasporto diverse da quello aereo presentano un grado di restrizione molto inferiore, come ad esempio il trasporto stradale (indice medio pari a 0,15), ma rappresentano delle eccezioni paesi come la Cina e l'Indonesia (con indici pari a 0,35 e 0,39) o l'Islanda, che presenta un indice molto superiore alla media (0,27).

**Grafico 1.17 - Indice di restrizione al commercio di servizi per comparti e aree geo-economiche (2015)**

Media aritmetica semplice



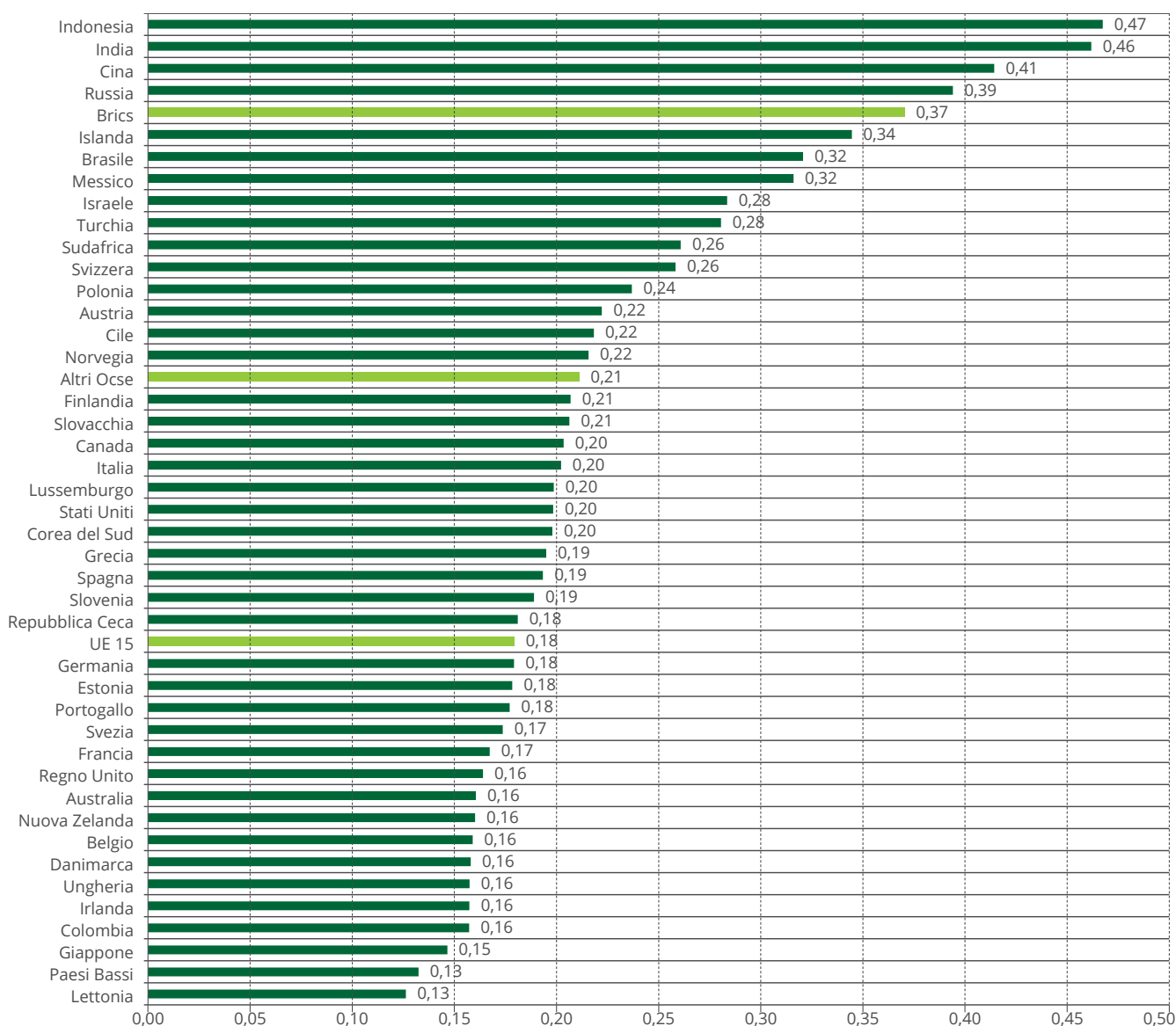
Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Stri)

I servizi legati alle telecomunicazioni, uno dei settori cruciali per i processi di internazionalizzazione, mostrano un indice di restrizione relativamente elevato (0,22). Le barriere consistono principalmente in misure volte a limitare l'entrata di operatori esteri, data anche la forte partecipazione pubblica nel comparto. Anche in questo caso si registrano notevoli differenze e i paesi emergenti mostrano un grado di protezione maggiore: tra i paesi considerati, l'Indonesia registra l'indice più elevato (0,57), seguita da India, Brasile, Russia (0,46) e Cina (0,41).

Per i servizi informatici l'indice medio è pari a 0,20, con livelli più elevati nei paesi Bric (tra 0,24 e 0,36) e in Indonesia (0,33), ma anche in Islanda (0,43). Molte restrizioni riguardano il movimento internazionale di personale specializzato, data la complementarità nelle modalità di fornitura 1 (fornitura transfrontaliera) e 4 (movimento di persone).

**Graf. 1.18 - Indice di restrizione al commercio di servizi per paesi (2015)**

Media aritmetica semplice

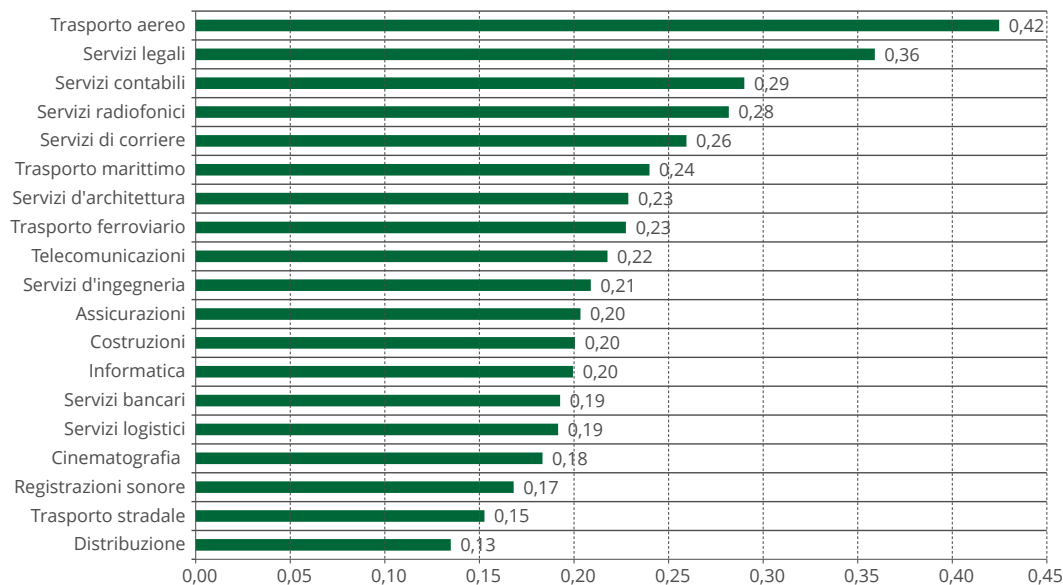


Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Stri)



### Grafico 1.19 - Indice di restrizione al commercio di servizi per settori (2015)

Media aritmetica semplice



Fonte: elaborazioni Ices su dati Ocse (Stri)

#### 1.2.3 Le barriere agli investimenti diretti esteri

Le misure adottate dagli stati nei confronti degli investimenti esteri sono tendenzialmente volte alla loro liberalizzazione, essendo generalmente riconosciuto il loro ruolo nelle reti produttive internazionali e il fatto che la presenza di Ide comporta, di norma, importanti *spillovers* positivi in termini di maggiore produttività, occupazione e trasferimento di conoscenza. Nonostante ciò, in molti paesi permangono ostacoli di vario genere, anche di tipo normativo, che possono disincentivare l'insediamento da parte delle imprese estere, per quanto la presenza di Ide sia influenzata, come è noto, da molti fattori diversi.<sup>11</sup>

Il Foreign Direct Investment Restrictiveness Index dell'Ocse (Fdi Index)<sup>12</sup> misura il grado di restrizione di una serie di barriere che limitano gli investimenti per 22 settori e per 58 paesi. Gli indici di restrizione sono, in media, decisamente più elevati nei comparti primario e terziario (grafico 1.20). Dal punto di vista geografico appare evidente il maggiore grado di apertura della UE (a 15) rispetto agli altri paesi Ocse e, ancor più, rispetto ai paesi non-Ocse presenti nella base dati. A differenza di molti paesi europei, che mostrano indici di restrizione particolarmente contenuti, in mercati emergenti come Cina, Indonesia e India sussistono varie barriere agli investimenti esteri (grafico 1.21). Come nel caso delle restrizioni ai servizi, le differenze settoriali sono notevoli, per cui vi sono ampi margini di intervento anche nelle aree con un grado di apertura maggiore.

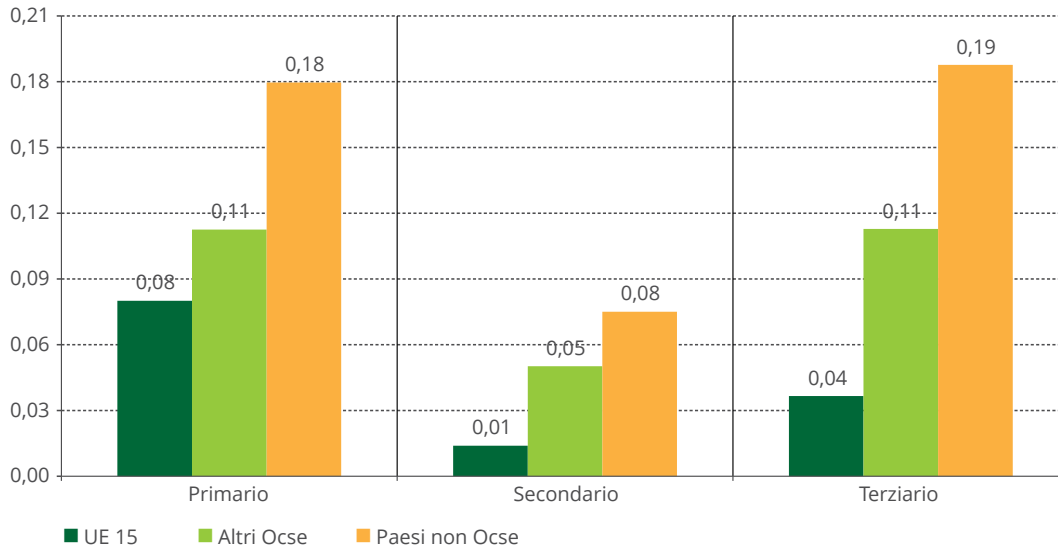
<sup>11</sup> Tra le determinanti degli Ide vi sono le dimensioni del mercato, la disponibilità di risorse (capitale umano, risorse naturali), la dotazione di infrastrutture, la distanza geografica, la prossimità culturale.

<sup>12</sup> L'Fdi Regulatory Restrictiveness Index misura il grado di restrizione delle regolamentazioni presenti nei paesi su base discriminatoria, ovvero quando si applicano unicamente agli investitori stranieri. Le regolamentazioni si riferiscono, tra l'altro, a limitazioni poste alla partecipazione di capitali esteri, a meccanismi di autorizzazione discriminatori, a restrizioni per l'assunzione di personale estero, a restrizioni di altro genere riguardanti le affiliate estere, incluse per esempio le condizioni sul rimpatrio dei capitali. L'indice è dato dal valore medio dei punteggi attribuiti (1 segnala la presenza di restrizioni, 0 segnala l'assenza di restrizioni).

Per approfondimenti si veda: <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

**Grafico 1.20 - Indice di restrizione agli investimenti diretti esteri, per comparti e aree (2014)**

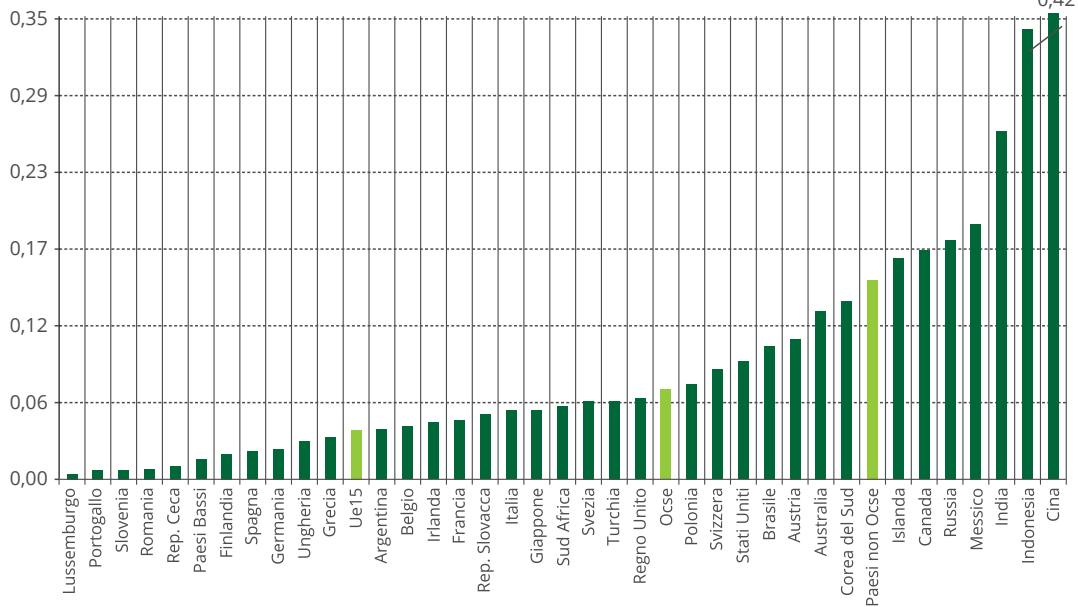
Media aritmetica semplice



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Fdi Restrictiveness Index)

**Grafico 1.21 - Indice di restrizione agli investimenti diretti esteri per paesi (2014)**

Media aritmetica semplice



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Fdi restrictiveness Index)

#### 1.2.4 Il processo di liberalizzazione degli scambi: le decisioni della conferenza ministeriale di Nairobi e i negoziati plurilaterali

La speranza di rilanciare il multilateralismo in occasione della decima conferenza ministeriale di Nairobi (15-19 dicembre 2015) non si è concretizzata e i risultati che emergono dalla conferenza sembrano sancire la conclusione implicita del *round* di Doha. Infatti, benché nella dichiarazione finale venga riaffermato il ruolo centrale dell'Omc come *forum* negoziale e la volontà di procedere con i vari tavoli negoziali, solo una parte degli stati membri – appartenenti al gruppo dei paesi emergenti – ha affermato di voler portare a termine l'Agenda di Doha. Altri, in particolare Stati Uniti e Unione Europea, hanno ribadito di ritenere ormai decaduto il mandato di Doha e che appare necessario un approccio negoziale diverso per ottenere risultati significativi.<sup>13</sup> Dalla dichiarazione finale non è tuttavia emersa un'indicazione chiara su quale sia la via da adottare, anche se viene messa in evidenza l'adozione dell' Accordo sulla facilitazione degli scambi (Tfa) che è il primo accordo multilaterale dalla nascita dell'Omc (si veda il successivo riquadro). Il diverso approccio proposto a Nairobi sembra potersi riferire all'inclusione di alcuni temi negoziali (quali gli investimenti, la proprietà intellettuale, il commercio elettronico, le regolamentazioni interne) in accordi di tipo plurilaterale, caratterizzati dalla partecipazione dei soli paesi membri interessati. Del resto, molti argomenti per i quali appare difficile poter procedere a livello multilaterale sono ormai ampiamente presenti negli accordi preferenziali di recente negoziazione.

L'Omc sembra quindi assumere sempre più un ruolo di garante e di arbitro per l'applicazione delle regole esistenti, per esempio con riguardo alle misure *antidumping*, mentre i negoziati proseguono principalmente a livello plurilaterale o nell'ambito dei trattati preferenziali regionali di ampia portata.

A Nairobi sono state comunque adottate alcune decisioni rilevanti (il cosiddetto *Nairobi Package*) aventi per oggetto soprattutto l'agricoltura e alcune questioni di interesse dei paesi meno avanzati (Pma). Una decisione, definita di portata storica, ha disposto l'eliminazione dei sussidi alle esportazioni di prodotti agricoli. Difatti, al termine di una trattativa serrata, i paesi avanzati hanno assunto l'impegno di eliminare da subito i sussidi ancora in vigore sui prodotti agricoli, mentre i paesi in via di sviluppo procederanno alla loro eliminazione entro il 2018, pur con qualche flessibilità.<sup>14</sup> Su richiesta del gruppo G-33 (che comprende Cina, India, Indonesia e altre economie emergenti) è stato inoltre previsto uno speciale meccanismo di salvaguardia a favore dei paesi in via di sviluppo (Special Safeguard Mechanism, Ssm), volto a concedere la possibilità di innalzare temporaneamente i dazi in caso di un improvviso aumento delle importazioni e di un calo dei prezzi<sup>15</sup>; i paesi membri dell'Omc dovranno quindi proseguire le trattative per istituire questo meccanismo.

Tra le questioni di particolare interesse per i Pma rientra la questione dello stoccaggio pubblico di prodotti agricoli, legata alla sicurezza alimentare. Su questo punto gli stati membri hanno nuovamente assunto l'impegno di individuare una soluzione definitiva prima della conferenza ministeriale del 2017, mantenendo la deroga temporanea che legittima alcune forme di sostegno al settore agricolo; in tal modo, gli stati che vi ricorrono (in primo luogo l'India) non contravvengano ai limiti posti ai sussidi agricoli.<sup>16</sup>

Un'altra decisione di particolare importanza per l'economia dei paesi meno sviluppati è stata adottata sul cotone, allo scopo di migliorare l'accesso al mercato nei paesi avanzati (*duty free*,

<sup>13</sup> Dichiarazione finale della Conferenza Ministeriale di Nairobi del 19 dicembre 2015, documento Omc WT/MIN(15)/DEC.

<sup>14</sup> Documento Omc WT/MIN(15)/45.

<sup>15</sup> Documento Omc WT/MIN(15)/43.

<sup>16</sup> Documento Omc WT/MIN(15)/44.

*quota free*) ed è entrata in vigore nel gennaio 2016; quanto ai sussidi al settore, è stato disposto un divieto immediato per i membri dei paesi avanzati, mentre ai paesi emergenti è stato concesso di abolirli entro il primo gennaio 2017.<sup>17</sup>

Sempre in tema di sviluppo, è stata adottata una nuova decisione volta a semplificare e a migliorare le regole di origine preferenziale non reciproche, applicabili alle merci provenienti dai paesi meno avanzati, tra cui molti paesi dell'Africa sub-sahariana.<sup>18</sup> La decisione si basa sulle linee guida precedentemente adottate alla conferenza di Bali e incoraggia, tra l'altro, l'adozione di regole di origine cumulative, in modo da facilitare l'accesso al mercato.<sup>19</sup> Inoltre, è stata prolungata al 31 dicembre 2030 la deroga sui servizi (*services waiver*), volta a conferire un trattamento preferenziale per alcuni settori e modalità di fornitura<sup>20</sup> di particolare interesse per i Pma, allo scopo di stimolare la loro crescita economica. Lo slittamento, di quattro anni, è stato concesso in considerazione del fatto che le prime notifiche sono state presentate solo nel 2015.

A livello di negoziati plurilaterali, il principale risultato scaturito da Nairobi è stata la conclusione dell'accordo sulle tecnologie dell'informazione (Information Technology Agreement, Ita II), che prevede l'eliminazione dei dazi doganali su una lista di 201 prodotti, inclusi alcuni dispositivi medici, i semiconduttori di nuova generazione, videogiochi, dispositivi satellitari. Ai negoziati hanno partecipato 53 paesi, che rappresentano il 90 per cento circa del commercio mondiale del settore. Il primo taglio tariffario, riguardante il 65 per cento delle linee, è entrato in vigore il 1° luglio 2016 mentre l'eliminazione completa dei dazi è prevista entro il 2019. Resta inoltre l'impegno di procedere con i negoziati per eliminare anche le barriere non tariffarie. La riduzione dei dazi si estende a tutti i paesi Omc per il principio della nazione più favorita, in linea con il concetto di *open plurilateralism* che sembra ormai affermarsi come via alternativa al processo multilaterale.

Negli ultimi mesi hanno subito un'accelerazione anche i negoziati plurilaterali riguardanti la liberalizzazione degli scambi di servizi (Trade in Services Agreement, Tisa), sostenuti dagli Stati Uniti, dall'UE e dall'Australia. Vi partecipano 50 paesi che rappresentano circa il 70 per cento degli scambi mondiali di servizi. Il piano di lavoro è stato approvato nel febbraio 2016 con l'obiettivo di terminare il negoziato entro la fine dell'anno. L'intento è quello di andare oltre quanto disposto dall'accordo multilaterale Gats, prendendo come riferimento i contenuti degli accordi preferenziali più ambiziosi. Il trattato, riguarda – tra l'altro – il settore delle telecomunicazioni, i servizi finanziari, il commercio elettronico; difficoltà maggiori vi sono nell'affrontare questioni legate alla regolamentazione interna, ai trasporti (marittimi e su strada) e al movimento internazionale delle persone (la modalità 4 della fornitura dei servizi). Allo stesso tempo l'obiettivo resta quello di assicurare la compatibilità con l'accordo multilaterale Gats.

L'altro negoziato plurilaterale, tuttora in corso, è l'Environmental Goods Agreement (Ega), che è stato avviato nel luglio 2014 con la partecipazione di 44 paesi. Finora vi sono stati 11 *round* di trattative che hanno avuto per oggetto la definizione di una lista di prodotti, sulla quale far convergere il consenso dei partecipanti, con l'obiettivo di liberalizzare il commercio di beni nel settore ambientale, riducendo i dazi di oltre 600 linee tariffarie e 2.000 prodotti.

<sup>17</sup> Documento Omc WT/MIN(15)/46.

<sup>18</sup> Documento Omc WT/MIN(15)/47 — WT/L/917.

<sup>19</sup> La decisione di Bali sulle regole di origine preferenziali rappresenta un primo passo verso l'armonizzazione delle regole di origine che, in quanto adottate unilateralmente, costituiscono spesso un ostacolo agli scambi e alla partecipazione delle imprese alle catene globali del valore; per approfondimenti sulle regole di origine si veda *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto Ice 2013-2014*, p. 58.

<sup>20</sup> Documento Omc WT/MIN(15)/48.

## Le misure per la facilitazione degli scambi internazionali

di Cristina Castelli \*

Il trattato multilaterale sulla facilitazione degli scambi di merci (Trade Facilitation Agreement, Tfa), approvato alla conferenza ministeriale di Bali<sup>1</sup>, contiene una serie di misure volte a facilitare la circolazione transfrontaliera delle merci, a snellire le procedure doganali, eliminare gli oneri burocratici, agevolare la trasparenza e la cooperazione tra le autorità doganali. Introduce inoltre alcuni elementi di flessibilità per i paesi meno avanzati e prevede un programma di assistenza tecnica (Trade Facilitation Agreement Facility).<sup>2</sup>

Attualmente è in corso il processo di ratifica del trattato, essendo necessaria l'accettazione di due terzi degli stati membri prima della sua entrata in vigore, che dovrebbe avvenire nei prossimi mesi.<sup>3</sup>

L'attuazione del Tfa ha come scopo quello di facilitare il commercio attraverso una riduzione generale dei costi procedurali. Ne beneficerebbero tutti i paesi, indipendentemente dal loro grado di sviluppo economico: attraverso un indicatore di Trade Facilitation (Tfi) l'Ocse stima che un'attuazione completa dell'accordo, vale a dire l'adozione di tutte le misure previste, comprese quelle non obbligatorie, comporterebbe per i paesi a reddito medio-alto una riduzione dei costi commerciali del 14,6 per cento (-11,8 per cento nel caso dei paesi Ocse), per quelli a reddito medio del 17,4 per cento e per i paesi a basso reddito il risparmio sarebbe del 16,5 per cento.<sup>4</sup> Il Trade Facilitation Indicator consente di verificare, per 152 paesi e per 11 indicatori, costruiti in base ai gruppi di misure oggetto dell'accordo Tfa<sup>5</sup>, gli ambiti in cui si riscontrano le principali criticità procedurali che ostacolano il commercio estero, implicando costi maggiori per le imprese, da cui trarre delle indicazioni per introdurre le semplificazioni.

L'attribuzione di un punteggio per ciascun gruppo di misure consente di valutare il posizionamento dei paesi, sia in generale che per i singoli ambiti procedurali. Sommando i punti conseguiti per gli 11 indicatori si ottiene un punteggio complessivo che consente di costruire una graduatoria dei paesi in termini di facilità degli scambi. Prendendo come riferimento i primi venti importatori mondiali di merci, si osserva che Singapore, Australia e Paesi Bassi sono, nell'ordine, i paesi dove le procedure adottate sono più semplici (con oltre 19 punti su 22). Per contro, si collocano in fondo alla graduatoria gli Emirati Arabi Uniti (14,4) e la Cina (15,5), mentre l'Italia appare al tredicesimo posto, con 17,6 punti (grafico 1).

Secondo le analisi dell'Ocse, i costi che le imprese devono sostenere per le operazioni di commercio estero derivano soprattutto da quattro gruppi di misure: le prime tre riguardano le for-

\* Ice

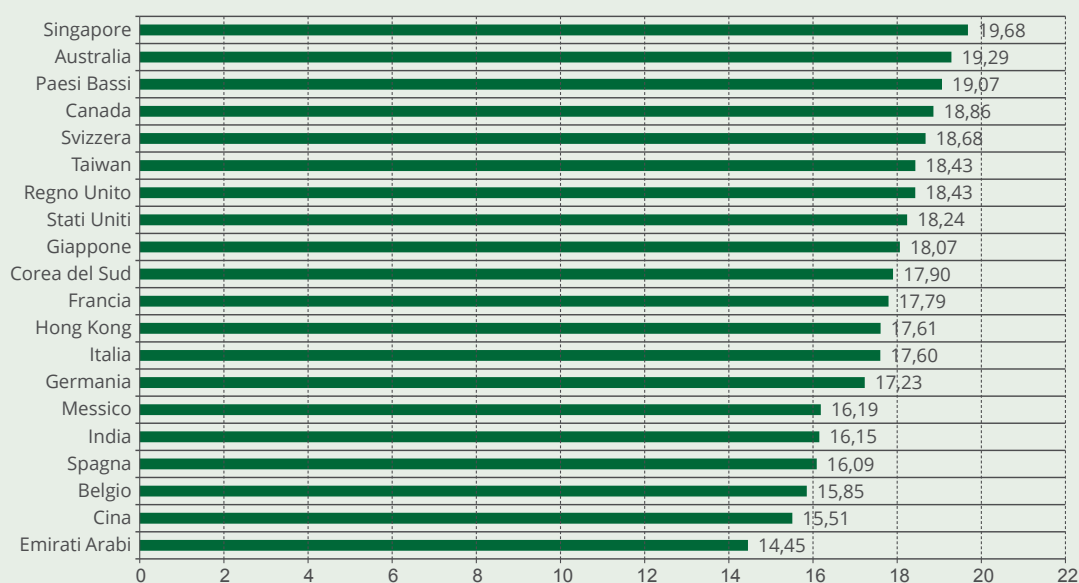
- ① Il Trattato sull'agevolazione degli scambi è considerato il principale risultato della conferenza ministeriale di Bali, svoltasi dal 3 al 6 dicembre 2013; si veda il documento Wto WT/MIN(13)/36 — WT/L/911.
- ② L'accordo è diviso in due sezioni: la prima sezione contiene le disposizioni volte ad accelerare la circolazione, lo svincolo e lo sdoganamento delle merci. La seconda sezione contiene disposizioni in materia di trattamento speciale e differenziato per i paesi in via di sviluppo e meno avanzati, volte ad aiutare tali paesi nell'attuazione delle misure previste dall'accordo.
- ③ Al 30 giugno 2016 i paesi che hanno ratificato il trattato sono 84; si veda: <http://www.tfafacility.org/ratifications>.
- ④ Ocse, *Oecd Trade Facilitation Indicators: an overview of available tools*, settembre 2015.
- ⑤ Il *Trade Facilitation Indicator* attribuisce un punteggio che varia tra 0 e 2, dove 2 rappresenta la migliore performance riguardo al grado di facilitazione degli scambi, per l'aspetto considerato. Gli indicatori riguardano 11 gruppi di misure procedurali: disponibilità di informazioni, coinvolgimento degli operatori commerciali, istituto dell'interpello, procedure di appello, regolamentazione di diritti e commissioni sulle operazioni commerciali, formalità doganali, informatizzazione delle procedure, semplificazione delle procedure, cooperazione interna, cooperazione internazionale, governance e grado di imparzialità.

malità procedurali<sup>6</sup>, documentali<sup>7</sup> e l'informatizzazione delle procedure doganali<sup>8</sup>, mentre la quarta riguarda l'accesso alle informazioni<sup>9</sup>. L'introduzione di semplificazioni delle procedure genererebbe un risparmio che varia, per ogni gruppo di misure, tra il 2,8 e il 4,2 per cento dei costi complessivi, a seconda del livello di sviluppo dei paesi.

Le graduatorie presentate nei grafici 2-5 mostrano peraltro come la posizione dei principali paesi importatori muti sensibilmente a seconda delle procedure, suggerendo le aree di intervento prioritarie per facilitare gli scambi. Ad esempio, gli Stati Uniti mostrano, rispetto ad altri paesi, un ampio margine di miglioramento nella semplificazione delle formalità procedurali, aspetto che riguarda anche la Germania (rispettivamente con 1 e 1,18). Cina e Francia dovrebbero invece intervenire soprattutto sulle formalità di tipo documentale (0,83 e 0,86), in cui l'Italia raggiunge invece un buon punteggio (1,86). Riguardo all'informatizzazione delle procedure troviamo in fondo alla graduatoria Italia e Giappone (1,14), mentre l'indicatore relativo alla disponibilità di informazioni mostra punteggi particolarmente bassi per Messico (1,06) e Belgio (1,11).

Semplificare le procedure facilita, come ovvio, la partecipazione delle imprese alle reti produttive internazionali in quanto – a seconda di come è organizzata la produzione e di dove sono dislocate le varie funzioni aziendali – le merci possono essere soggette a vari passaggi doganali, prima di arrivare sui mercati di destinazione. L'Ocse ha infatti rilevato come miglioramenti anche minimi del Tfi (nell'ordine dello 0,1 per cento) possano impattare favorevolmente sul grado di partecipazione delle imprese alle reti produttive.<sup>10</sup>

**Grafico 1 - Grado di facilitazione degli scambi, graduatoria dei primi 20 paesi importatori (2015)**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Trade Facilitation Indicator)

<sup>6</sup> Razionalizzazione e semplificazione dei controlli in dogana, istituzione di sportelli unici (*single windows*), ispezioni successive allo sdoganamento, operatori economici autorizzati.

<sup>7</sup> Semplificazione dei documenti, armonizzazione degli standard a livello internazionale, accettazione di copie documentali autenticate.

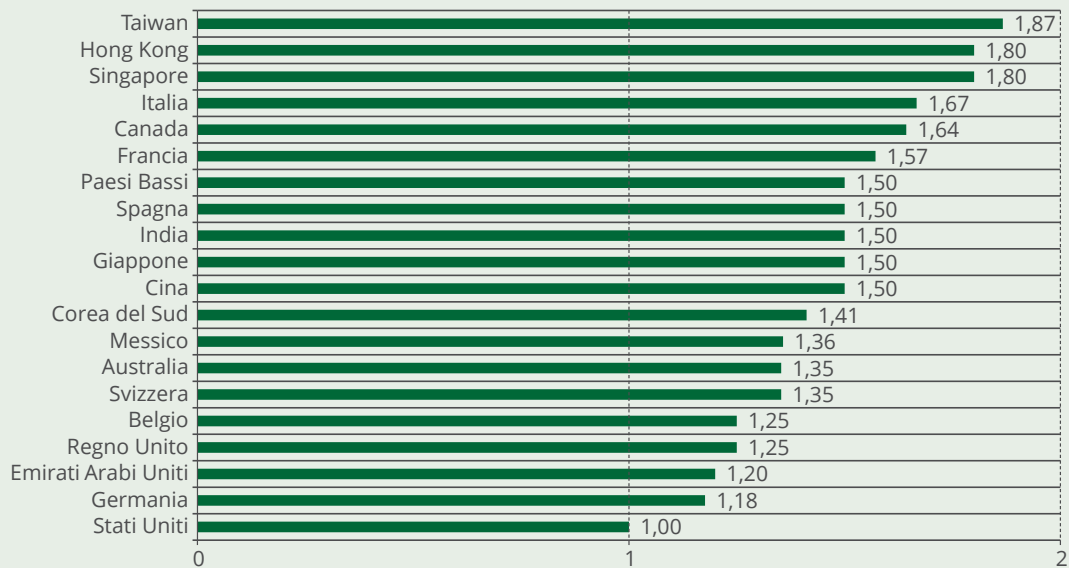
<sup>8</sup> Trasmissione telematica di dati, procedure doganali informatizzate.

<sup>9</sup> Disponibilità di informazioni sulle nuove normative, sulle regolamentazioni e sulle procedure doganali e sugli aggiornamenti, compreso l'accesso online.

<sup>10</sup> Per approfondimenti si veda Moisé E., Sorescu S. (2015) *Contribution of Trade Facilitation Measures to the Operation of Supply Chains*, Oecd Trade Policy Papers, n. 181.

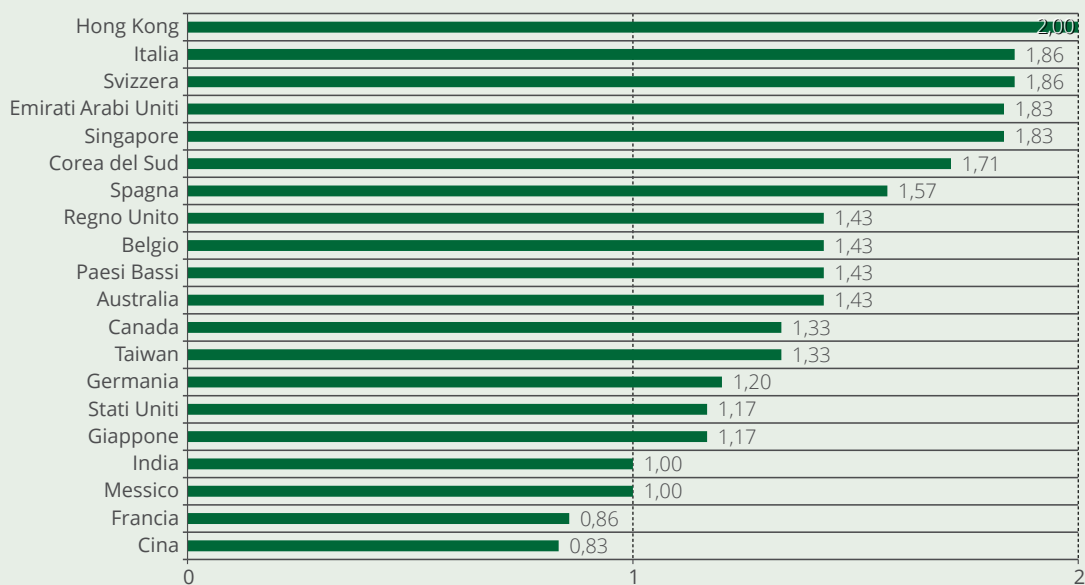


**Grafico 2 - Facilitazione delle formalità procedurali, graduatoria dei primi 20 paesi importatori (2015)**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Trade Facilitation Indicator)

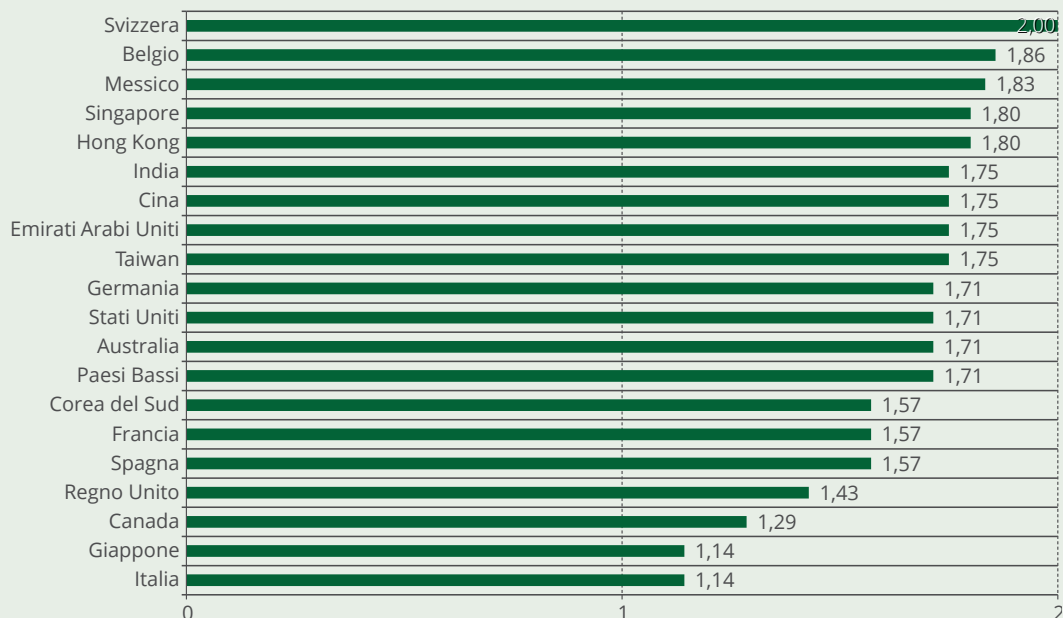
**Grafico 3 - Facilitazione delle formalità documentali, graduatoria dei primi 20 paesi importatori (2015)**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Trade Facilitation Indicator)

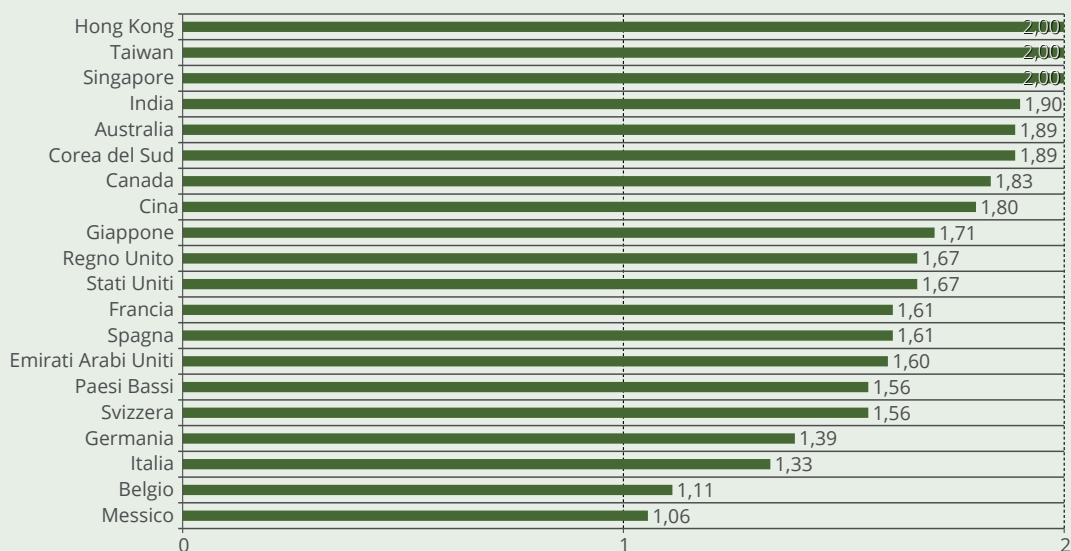


**Grafico 4 - Informatizzazione delle formalità doganali, graduatoria dei primi 20 paesi importatori (2015)**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Trade Facilitation Indicator)

**Grafico 5 - Accesso alle informazioni, graduatoria dei primi 20 paesi importatori (2015)**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Trade Facilitation Indicator)

### 1.2.5 Il ruolo dell'Omc nelle dispute commerciali

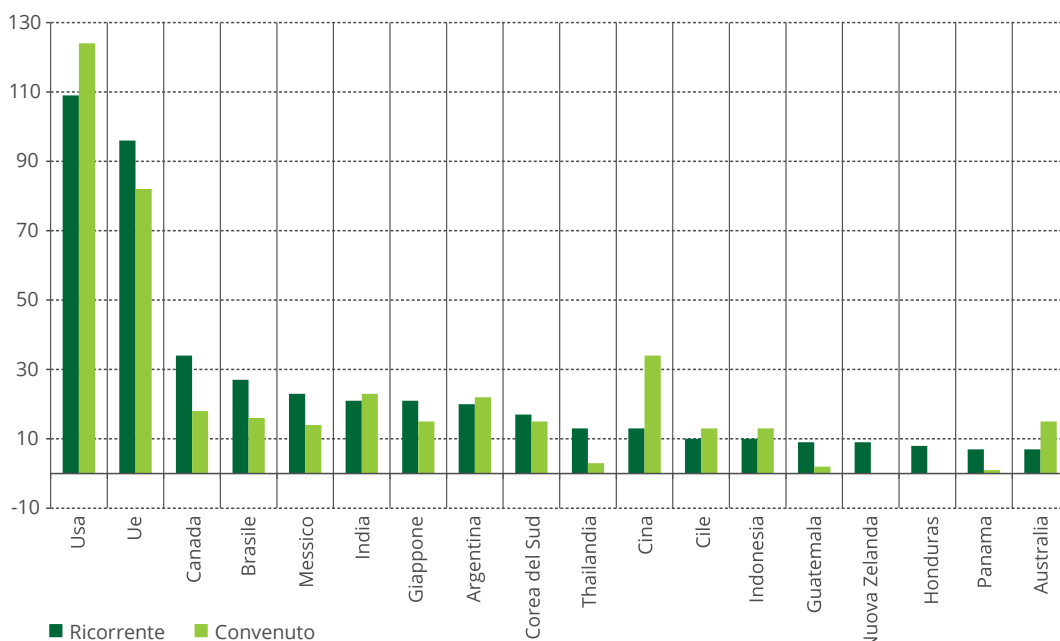
L'Omc dispone di un sistema di risoluzione delle controversie a cui gli stati possono ricorrere quando ritengono che altri membri abbiano leso dei diritti tutelati negli accordi multilaterali. Ne fanno parte tre organi distinti: l'organo di conciliazione, noto come *Dispute settlement body* (Dsb), il panel di esperti nominato dal Dsb e l'organo di appello, noto come *Appellate body* (Ab). Dopo un tentativo di composizione informale, il sistema prevede una procedura aggiudicativa tra paesi ricorrenti e convenuti, in cui possono rappresentare i propri interessi anche paesi terzi. A ciò si aggiunge una successiva attività di panel, in cui gli stati membri possono contestare le misure adottate in esecuzione di una procedura di risoluzione conclusa (*compliance panel*).

Durante i venti anni di attività dell'Omc è notevolmente aumentata la complessità e la rilevanza delle controversie commerciali, dalle quali emerge spesso la contrapposizione tra i paesi emergenti e quelli avanzati. Stati Uniti e Unione Europea sono i principali protagonisti sia come parte ricorrente che come convenuti; tra i paesi meno avanzati emergono Brasile, Messico, India e Argentina (grafico 1.22). Gli accordi che più frequentemente sono richiamati in occasione delle dispute sono il trattato Gatt (398 volte), il trattato sulle misure antidumping (112) e quello sulle misure di salvaguardia e compensazione (108).<sup>21</sup>

Nel corso del 2015 sono state presentate al Dsb tredici nuove richieste di consultazione, cui se ne sono aggiunte sei nella prima metà del 2016. La maggior parte è stata avanzata dai paesi emergenti: per citare alcuni esempi, la Federazione Russa ha richiesto nel 2015 una consultazione sui criteri e sulle metodologie adottate dall'UE per le procedure anti-dumping, mentre la Cina ha contestato all'UE le modifiche alle concessioni tariffarie sul pollame; inoltre, nel marzo 2016 l'India ha richiesto agli Stati Uniti una consultazione sull'adozione di misure riguardanti la concessione di visti di ingresso, che contrastano con gli impegni presi in ambito Gats.

**Grafico 1.22 - Coivolgimento dei membri Omc nelle controversie commerciali, dal 1995 al 2015**

Numero di istanze al 31.12.2016



Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Fdi restrictiveness Index)

<sup>21</sup> Omc, *Annual Report 2016*.

Tra i paesi avanzati, gli Stati Uniti hanno presentato richieste di consultazioni nei confronti della Cina per l'adozione di sussidi all'esportazione in vari settori (prodotti alimentari, chimici, materiali avanzati, metalli), cui hanno chiesto di poter partecipare anche l'UE, il Giappone e il Brasile. Sempre alla Cina, gli Stati Uniti hanno contestato nel dicembre 2015 l'adozione di misure fiscali dirette ad agevolare l'industria aerospaziale. Riguardo alle controversie in corso, 26 sono in fase di svolgimento davanti all'organo di appello, al panel di esperti o saranno oggetto di decisione arbitrale.

### 1.2.6 Gli accordi commerciali preferenziali

Mentre i negoziati multilaterali sembrano cedere il passo all'*open plurilateralism*, prosegue la crescita degli accordi commerciali preferenziali, bilaterali e regionali, che da tempo alimenta il dibattito sulla complessità della rete di accordi e di normative sovrapposte e su quale sia il livello ottimale per la regolamentazione degli scambi: le imprese si trovano infatti a dover operare in regimi normativi sempre più complessi e tra loro differenti come, ad esempio, nel caso delle regole di origine.

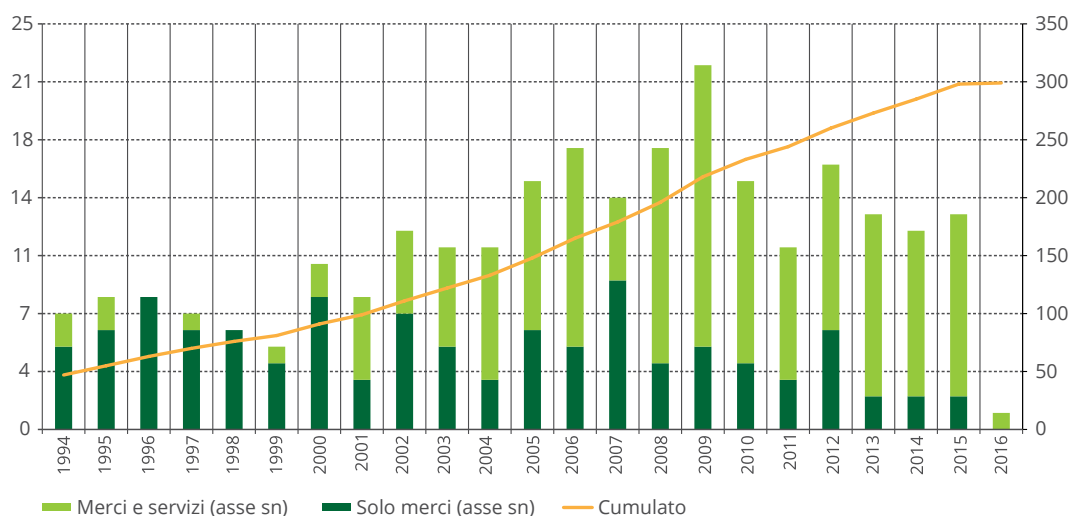
In base alle notifiche pervenute all'Omc, sono attualmente in vigore 299 accordi commerciali preferenziali (grafico 1.23)<sup>22</sup>, di cui 13 entrati in vigore nel 2015 e uno nella prima metà del 2016, con un forte protagonismo dei paesi dell'area asiatica e in particolare di Corea del Sud e Cina (tavola 1.13).

Alcuni trattati commerciali preferenziali, pur essendo conclusi, non sono ancora operativi: si tratta degli accordi tra l'Efta e i paesi del Golfo, tra Cina e Taiwan e l'accessione del Guatemala all'area di libero scambio Efta-America centrale.<sup>23</sup> Altri 36 accordi sono attualmente in fase di negoziazione: l'Unione Europea partecipa a 14 trattative e l'Efta a 4, mentre tra gli altri paesi è molto attivo il Canada con cinque tavoli negoziali, incluso un accordo con l'Unione Europea (Ceta). A partire dal 2009 si nota un deciso rallentamento nella conclusione di nuovi accordi preferenziali, in buona parte attribuibile alla complessità dei negoziati "di nuova generazione" contenenti, tra l'altro, normative sulla liberalizzazione degli investimenti, sui diritti di proprietà intellettuale, sulla concorrenza, sugli appalti pubblici.

<sup>22</sup> Il dato include i trattati aventi per oggetto sia l'accessione di altri membri che l'estensione della copertura (per esempio ai servizi), ed è tratto dalle informazioni del "meccanismo di trasparenza" dell'Omc: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>. Il numero effettivo di accordi preferenziali resta tuttavia incerto, in quanto molti trattati non vengono notificati all'Omc. Alcuni osservatori stimano che esistano almeno altri 100 accordi preferenziali, si veda Lejarraga, I. (2014) *Deep Provisions in Regional Trade Agreements: How Multilateral-friendly: An Overview of Oecd Findings*, Oecd Trade Policy Papers, n. 168. Vi si aggiungono 29 regimi di preferenze unilaterali non reciproche a favore dei paesi meno avanzati, si veda <http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx>.

<sup>23</sup> L'accordo tra l'Efta e i paesi del Golfo è stato firmato nel 2009 ma non è stato applicato, mentre il Cross-Straits Economic Cooperation Framework Agreement (Ecfa), firmato nel 2010 tra Cina e Taiwan, dovrebbe essere rinegoziato, in futuro, come accordo di libero scambio.

**Grafico 1.23 - Accordi commerciali preferenziali attivi, notificati all'Omc, per anno di entrata in vigore e cumulati <sup>(1)</sup>**



<sup>(1)</sup>Dati aggiornati a giugno 2016, incluse accessioni

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

Inoltre vi contribuisce il fatto che alcuni negoziati in corso siano di portata molto ampia sia dal punto di vista delle tematiche che della copertura geografica (definiti *mega-regionals*). I più noti all'opinione pubblica sono la Trans-Pacific Partnership (Tpp) e la Transatlantic Trade and Investment Partnership (Ttip) tra Stati Uniti e Unione Europea.

I negoziati Tpp si sono conclusi il 5 ottobre 2015 tra gli Stati Uniti e 11 paesi dell'area del Pacifico, esclusa la Cina.<sup>24</sup> Le trattative, durate sette anni, non sono state semplici ed hanno suscitato un ampio dibattito nell'opinione pubblica su molti temi. Il trattato entrerà in vigore dopo la ratifica di sei dei principali paesi partecipanti; peraltro, negli Stati Uniti l'iter di approvazione è facilitato dall'autorizzazione *fast track*, in base alla quale il Congresso potrà accettare o respingere il trattato, ma non emendarlo. Il Ttip è giunto al 13° *round* ma l'esito delle trattative appare tuttora incerto, per la complessità degli argomenti affrontati e l'inclusione di molte questioni sensibili. Gli Stati Uniti auspicano una conclusione entro gennaio 2017, ma in questi mesi l'UE si trova a fronteggiare il crescente dibattito sugli effetti dell'accordo derivanti dall'armonizzazione e mutuo riconoscimento di standard alimentari e ambientali, o dall'introduzione delle clausole sull'Investor-State Dispute Settlement (Isds).<sup>25</sup>

Di fatto, questi grandi accordi interregionali stanno determinando una "multilateralizzazione" del regionalismo, con normative che – inizialmente adottate negli accordi bilaterali – una volta inserite in trattati regionali di ampia portata (o nell'ambito di trattati plurilaterali) vengono gradualmente adottate a livello globale. Non mancano critiche da parte di studiosi e organizzazioni sociali sul rischio che questo processo determini la diffusione di normative con effetti discutibili.

<sup>24</sup> Partecipano ai negoziati Stati Uniti, Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

<sup>25</sup> La clausola sull'Investor-State Dispute Settlement garantisce a un investitore straniero il diritto di dare inizio a un procedimento di risoluzione delle controversie nei confronti di un governo di fronte a una corte arbitrale; disposizioni che prevedono questo meccanismo sono contenute in un gran numero di trattati bilaterali per gli investimenti, oltre che in alcuni accordi preferenziali, e sono oggetto di dibattito circa i loro effetti.

Altri importanti accordi a livello regionale sono la Regional Comprehensive Economic Partnership (Rcep) tra i paesi Asean e altri 6 stati della regione,<sup>26</sup> che ha terminato nel maggio 2016 il suo 12° round e la Pacific Alliance,<sup>27</sup> che coinvolge quattro paesi dell'area latino-americana. Quanto al Tripartite Free Trade Africa (Tfta, con 27 partecipanti<sup>28</sup>), questo accordo sembra essere sostituito da un progetto più ambizioso, volto a istituire un'area di libero scambio che si estenderà all'intero continente africano, la Continental Free Trade Area (Cfta). Le trattative del Cafta sono state avviate ufficialmente nel febbraio 2016 tra 54 paesi, anche in risposta al fatto che i grandi accordi interregionali non includono nessun paese africano.

**Tavola 1.13 - Accordi commerciali preferenziali entrati in vigore nel 2015 e nel 2016<sup>(1)</sup>**

	Data di entrata in vigore	Copertura
Canada - Corea del Sud	1 gennaio 2015	merci e servizi
Efta - Bosnia ed Erzegovina	1 gennaio 2015	merci
Unione Economica Eurasiatica (Eaeu)	1 gennaio 2015	merci e servizi
Unione Economica Eurasiatica (Eaeu), estensione all'Armenia	2 gennaio 2015	merci e servizi
Giappone - Australia	15 gennaio 2015	merci e servizi
Comunità di sviluppo dell'Africa meridionale (Sadc), estensione alle Seychelles	25 maggio 2015	merci
Unione Europea - Bosnia ed Erzegovina, estensione ai servizi	1 giugno 2015	merci e servizi
Asean-India, estensione ai servizi	1 luglio 2015	merci e servizi
Unione Economica Eurasiatica (Eaeu), estensione alla Repubblica del Kirghizistan	12 agosto 2015	merci e servizi
Cina - Australia	20 dicembre 2015	merci e servizi
Cina - Corea del Sud	20 dicembre 2015	merci e servizi
Corea del Sud-Nuova Zelanda	20 dicembre 2015	merci e servizi
Corea del Sud-Vietnam	20 dicembre 2015	merci e servizi
Giappone - Mongolia	7 giugno 2016	merci e servizi

(1) Informazioni aggiornate a giugno 2016.

Fonte: Omc

Va inoltre rilevato che, con l'evolversi dei processi di integrazione economica e il crescente ruolo delle reti produttive internazionali, gli accordi preferenziali hanno notevolmente ampliato il loro ambito di applicazione. Norme volte a liberalizzare gli scambi di servizi sono ormai incluse nella maggior parte degli accordi, sia pure con una profondità e una copertura settoriale molto diversificate (grafico 1.23), così come in molti accordi si trovano delle regolamentazioni, anch'esse eterogenee, volte a favorire gli investimenti esteri.

Il grafico 1.24 mostra il numero di accordi conclusi dai principali paesi membri dell'Omc (ordinati in base al Pil) ed evidenzia la tipologia di accordo preferenziale e l'inclusione (o meno) di regolamentazioni sulla liberalizzazione servizi.

La forma giuridica adottata più frequentemente è, come noto, quella dell'accordo di libero scambio. Le unioni doganali sono poco diffuse e anche le forme di integrazione economica parziale, che hanno per oggetto solo alcuni settori merceologici, non sono molte e riguardano in genere i paesi emergenti (per esempio India, Brasile e Argentina). Va poi rilevato che l'Unione

<sup>26</sup> Cina, India, Australia, Giappone, Corea del Sud e Nuova Zelanda.

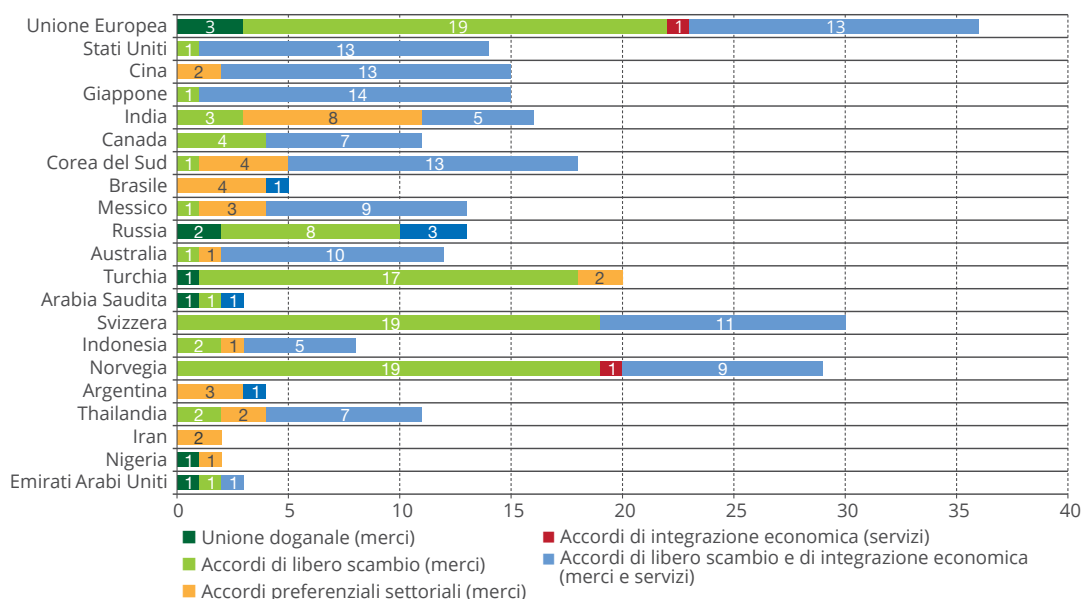
<sup>27</sup> Accordo in fase di definizione tra Cile, Colombia, Messico e Perù.

<sup>28</sup> Ne fanno parte la *East African Community* (Eac), la *Southern African Development Community* (Sadc) e il *Common Market for Eastern and Southern Africa* (Comesa).

Europa ha in vigore un elevato numero di accordi commerciali che riguardano unicamente gli scambi di merci, per il fatto che molti negoziati erano stati conclusi prima del 2000, e lo stesso si osserva nel caso di Svizzera e Norvegia. Per contro Stati Uniti, Giappone, Canada, Australia – ma anche Corea del Sud, Cina, Messico o Thailandia – hanno stipulato trattati che, in maggior parte, contengono regolamentazioni sugli scambi di servizi, a differenza della Turchia, con 20 accordi che – tranne uno – riguardano solo gli scambi di merci.

**Grafico 1.24 - Accordi commerciali preferenziali per paese firmatario e per tipo di accordo**

Numero di notifiche presentate dai maggiori paesi membri dell'Omc in ordine di Pil



Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc; dati aggiornati a giugno 2016, incluse accessioni

### 1.2.7 Gli accordi sugli investimenti esteri

Molti accordi internazionali hanno come scopo quello di regolamentare gli Ide, per favorire l'internazionalizzazione delle imprese e attrarre investitori esteri, anche per sopperire all'assenza di un accordo multilaterale paragonabile a quelli in vigore sugli scambi internazionali.<sup>29</sup> La forma di accordo più utilizzata è rappresentata dai trattati bilaterali per la promozione e la protezione degli investimenti (Bilateral investment treaties, Bits).

Nei primi mesi del 2016 risultano in vigore 1.870 Bits, tuttavia la stipula di questi trattati bilaterali si è fortemente ridotta: difatti, se nel solo 1997 erano stati conclusi 159 trattati, nel 2015 e nei primi mesi del 2016 sono entrati in vigore appena 14 nuovi Bits (tavola 1.14). Il rallentamento è dovuto non soltanto al fatto che il numero e la copertura degli accordi già conclusi è già considerevole, ma anche alla crescente inclusione di regolamentazioni sugli investimenti esteri negli accordi preferenziali commerciali, bilaterali, regionali e ultimamente interregionali, come l'appena conclusa Tpp. Difatti, oltre il 40 per cento degli accordi notificati all'Omc contiene un capitolo (o un articolo) dedicato agli investimenti esteri (grafico 1.25).

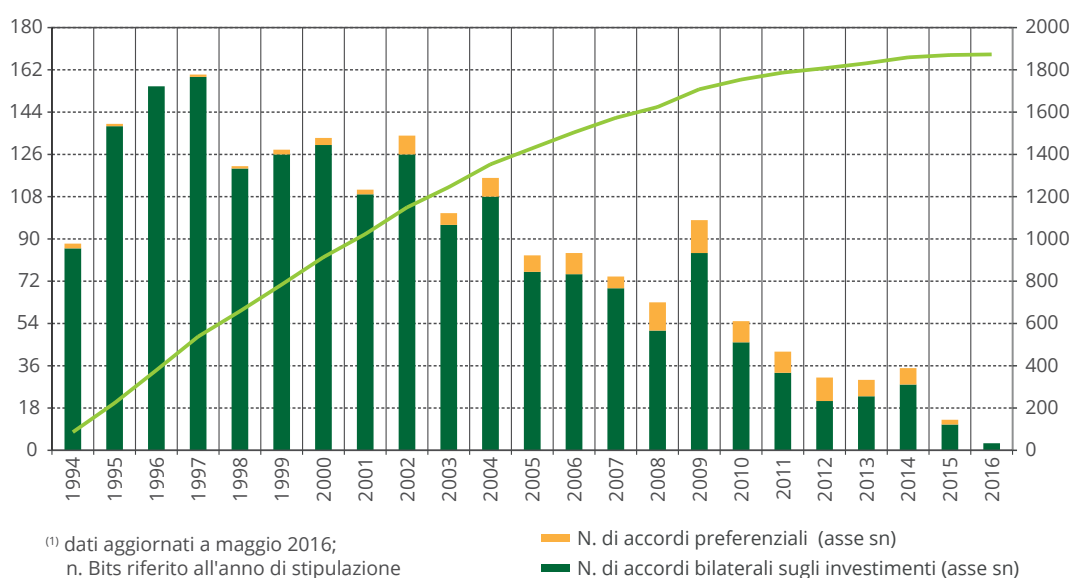
Peraltro, molti Bits indicano esplicitamente la prevalenza delle obbligazioni contenute nei trat-

<sup>29</sup> In realtà il Gats contiene una disciplina multilaterale degli Ide nei servizi, tramite le sue norme sulla modalità 3 degli scambi internazionali. Anche l'accordo Trims (Trade-related investment measures) e altri accordi amministrati dall'Omc contengono disposizioni rilevanti per gli Ide.

tati preferenziali.<sup>30</sup> Il contenuto normativo di questi ultimi può tuttavia essere molto diverso, in quanto gli Ide possono essere disciplinati da norme sulla liberalizzazione dei servizi (modalità 3, presenza commerciale) oppure da appositi capitoli di portata generale, come nel caso dei numerosi accordi bilaterali stipulati dagli Stati Uniti e dall'UE.

In particolare gli Stati Uniti hanno mostrato una preferenza a concludere trattati di libero scambio che incorporano un ampio capitolo dedicato alla liberalizzazione degli investimenti, avente una forte somiglianza ai testi giuridici dei Bits.<sup>31</sup> Lo scopo è quello di garantire un quadro giuridico non discriminatorio, su base di reciprocità, e di promuovere la presenza degli investitori esteri, anche grazie a misure volte alla protezione degli investitori e a specifici meccanismi di tutela giudiziaria.

**Grafico 1.25 - Accordi bilaterali sugli investimenti (Bits) e accordi preferenziali con norme sugli investimenti, in vigore <sup>(1)</sup>**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad e Omc

<sup>30</sup> R.Adlung e M.Molinuevo (2008), *Bilateralism in Services Trade: Is There Fire Behind The (Bit) Smoke?*, WTO Staff Working Paper.

<sup>31</sup> Gli accordi di libero scambio stipulati dagli Stati Uniti sono stati negoziati prendendo come modello il capitolo 11 del North American Free Trade Agreement, concluso nel 1994. Si veda L. de Benedictis e L. Spinesi (2011), *Foreign direct investment, technology transfer and knowledge diffusion*, in *The global governance of knowledge creation and diffusion*, a cura di H. Hveem e L. Iapadre, Routledge.



**Tavola 1.14 - Accordi bilaterali di investimento entrati in vigore nel 2015 e nel 2016<sup>(1)</sup>**

	Data di entrata in vigore
Giordania-Portogallo	6 gennaio 2015
Iran-Zimbabwe	26 gennaio 2015
Svizzera-Georgia	17 aprile 2015
Canada-Serbia	27 aprile 2015
Svizzera-Madagascar	7 maggio 2015
Moldavia-Montenegro	23 giugno 2015
Cina-Congo	1 luglio 2015
Belgio/Lussemburgo-Pakistan	7 agosto 2015
Germania-Madagascar	17 ottobre 2015
Kazakistan-Serbia	7 dicembre 2015
Canada-Costa d'Avorio	14 dicembre 2015
Mali-Marocco	2 marzo 2016
Burkina Faso-Marocco	5 marzo 2016
Spagna-Mauritania	7 marzo 2016

<sup>(1)</sup> Informazioni estratte a maggio 2016

Fonte: Unctad

### 1.2.8 La politica commerciale dell'Unione Europea

Nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc), l'Unione Europea si è fatta promotrice di un quadro multilaterale per i negoziati commerciali, volto ad integrare, ed eventualmente sostituire, le intese bilaterali.

La situazione di stallo dei negoziati sull'agenda di Doha ha spinto tuttavia l'Unione a ricercare modi alternativi per garantire un migliore accesso ai mercati dei paesi terzi. Parallelamente agli accordi multilaterali, l'UE ha continuato quindi a tessere una vasta rete di accordi commerciali preferenziali sia con paesi avanzati che con paesi in via di sviluppo, vicini e lontani geograficamente, sia singolarmente che su base regionale.

Il contenuto di tali accordi si è evoluto nel corso degli anni andando ben al di là delle mere questioni doganali e tariffarie. Gli accordi di libero scambio di nuova generazione abbracciano una molteplicità di temi: scambi di servizi, investimenti esteri, diritti di proprietà intellettuale, appalti pubblici, regolamentazioni interne, protezione dell'ambiente, difesa degli standard sociali e tutela dei valori culturali. Il perseguimento di questi accordi preferenziali di ampia portata con i principali partner commerciali, così come emerge chiaramente dalla comunicazione della Commissione Europea del 14 ottobre 2015 "Commercio per tutti - Verso una politica commerciale e di investimento più responsabile", è da ritenersi pienamente compatibile con l'impegno assunto dalla Commissione stessa a concludere i negoziati multilaterali e rafforzare il ruolo dell'Omc. La strategia "Commercio per tutti" riconosce l'importanza delle esportazioni e degli investimenti extra-UE e include diverse iniziative per aumentare l'efficacia della politica commerciale e la trasparenza dei negoziati, per promuovere interventi specifici per le piccole e medie imprese e soprattutto per valutare la politica commerciale tenendo conto della frammentazione produttiva internazionale e delle catene globali del valore.

### *I recenti accordi commerciali preferenziali*

L'Unione Europea ha 36 accordi commerciali attualmente in vigore, altri invece sono in fase di negoziazione o in attesa di ratifica. Di seguito viene proposta una panoramica dei più recenti negoziati e del relativo stato di avanzamento.

**Grafico 1.26 - Mappa degli accordi commerciali dell'UE**



Fonte: European Commission, Overview of FTA and other trade negotiations, maggio 2016:  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_118238.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf)

### **Nord America**

**Stati Uniti:** la Commissione Europea è impegnata dal luglio 2013 a negoziare un accordo commerciale di libero scambio con gli Stati Uniti, noto come Partenariato transatlantico su commercio e investimenti (Ttip, Transatlantic Trade and Investment Partnership). L'accordo, suddiviso in 24 capitoli raggruppati in tre aree di intervento (accesso al mercato; cooperazione normativa; altre regole), si propone di rimuovere il maggior numero possibile di ostacoli agli scambi e agli investimenti, rendendo più fluidi i rapporti economici tra le due sponde dell'Atlantico. Tra i principali obiettivi dell'accordo, si segnalano l'abolizione dei dazi sugli scambi bilaterali, l'armonizzazione degli approcci in materia di regole d'origine, l'inserimento di una clausola sulle misure antidumping e compensative, la liberalizzazione degli scambi di servizi e degli investimenti, l'accesso reciproco agli appalti pubblici, la rimozione degli ostacoli non tariffari, la predisposizione di norme comuni e condivise su materie sensibili, quali i diritti di proprietà intellettuale, i movimenti di capitali e i pagamenti.

Come accennato nel paragrafo precedente, l'ultimo incontro negoziale, tenutosi a New York il 26 aprile 2016, si è concluso senza sviluppi significativi. Le questioni più delicate sulla cooperazione in campo normativo, come il mutuo riconoscimento degli standard tecnici e l'introduzione di clausole di risoluzione delle controversie investitore-stato, stanno ritardando l'avanzamento delle trattative.

*Canada*: i negoziati per la costituzione di un'area di libero scambio con il Canada (Ceta), avviati nel maggio del 2009, si sono conclusi l'8 settembre 2014. L'accordo prevede un'ambiziosa liberalizzazione degli scambi e degli investimenti e include impegni senza precedenti assunti dal Canada in materia di appalti pubblici e indicazioni geografiche (Ig). Proprio l'inclusione di una disposizione in tema di Ig può essere considerata come un successo delle trattative, considerata la tradizionale resistenza del Canada sulla questione. Il Ceta riconosce infatti lo status speciale e offre protezione sul mercato canadese a numerosi prodotti agricoli europei con un'origine geografica specifica, prevedendo inoltre la possibilità che all'elenco vengano aggiunte successivamente altre denominazioni di prodotti.<sup>32</sup>

L'accordo è attualmente in attesa di approvazione da parte del Consiglio e del Parlamento europeo.

### **Asia**

*Giappone*: dal novembre 2012 sono in corso negoziati tra Unione Europea e Giappone per la firma di un *free trade agreement* (Fta). Le trattative vertono sulla liberalizzazione degli scambi di merci, sull'accesso al mercato per servizi e investimenti, sulla regolamentazione delle misure non tariffarie e soprattutto sull'apertura del mercato degli appalti pubblici nel settore delle ferrovie e dei trasporti urbani.

Entrambe le parti, così come è emerso dall'ultimo incontro negoziale tenutosi a Tokyo lo scorso aprile, convergono sulla necessità di accelerare i tempi per arrivare ad una conclusione dell'accordo entro la fine del 2016.

*India*: nell'aprile 2007 il Consiglio dell'Unione Europea ha autorizzato la Commissione a negoziare un accordo di libero scambio con l'India, i cui elementi principali sono la reciproca liberalizzazione del commercio di beni e servizi e l'eliminazione degli ostacoli non tariffari. I negoziati, che si erano arenati nell'estate del 2013, sono ripresi il 30 marzo 2016 a Bruxelles in occasione del tredicesimo vertice. Durante l'incontro è stata approvata la Eu-India Agenda for Action-2020, una vera e propria *road-map* per il partenariato che enuclea gli obiettivi da perseguire nei prossimi cinque anni.<sup>33</sup>

*Cina*: i negoziati per un accordo globale con la Cina in materia di investimenti sono stati formalmente avviati in occasione del vertice di Pechino del 21 novembre 2013. L'accordo ha l'obiettivo di rimuovere le barriere di accesso al mercato degli investimenti e fornire un elevato livello di protezione agli investitori di ambo le parti, ma non contempla, almeno per il momento, la possibilità di istituire un'area di libero scambio. Inoltre, qualora dovesse entrare in vigore, produrrebbe un quadro giuridico semplificato, sostituendosi a ciascuno dei 27 accordi ratificati in passato tra i singoli Stati europei (ad eccezione dell'Irlanda) e la Cina, contribuendo così all'armonizzazione del diritto vigente in materia.

Il tema del riconoscimento della Cina come economia di mercato è attualmente motivo di divisione sia all'interno dell'Unione che nelle relazioni tra le due parti e sta ponendo un freno all'avanzamento delle trattative, giunte lo scorso aprile alla decima sessione (si veda al riguardo l'approfondimento a fine capitolo "*La controversia sulla concessione alla Cina dello status di economia di mercato*").

*Paesi Asean*: nell'aprile del 2007 la Commissione Europea è stata autorizzata dal Consiglio a negoziare un accordo di libero scambio con l'Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico

<sup>32</sup> Le indicazioni geografiche europee attualmente riconosciute dal trattato sono 150, di cui circa un quarto italiane.

<sup>33</sup> Il documento integrale è consultabile al seguente indirizzo: [http://www.consilium.europa.eu/en/meetings/international-summit/2016/03/20160330-agenda-action-eu-india\\_pdf/](http://www.consilium.europa.eu/en/meetings/international-summit/2016/03/20160330-agenda-action-eu-india_pdf/)

(Asean). Tuttavia nel dicembre 2009, in considerazione dei differenti livelli di sviluppo dei paesi riuniti nell'Asean e della complicata posizione della Birmania (Myanmar), destinataria di sanzioni UE per continue violazioni dei diritti umani, la Commissione ha deciso di interrompere i negoziati a livello regionale e di proseguirli in forma bilaterale con i singoli paesi, pur lasciandosi aperta l'opzione di riprendere il dialogo interregionale se ce ne saranno le condizioni.

*Singapore*: le trattative con Singapore per la sottoscrizione di un *Comprehensive Free Trade Agreement* (Cfta) si sono concluse il 17 ottobre 2014. La bozza di accordo è attualmente in attesa di formale approvazione da parte della Commissione Europea e successiva ratifica del Parlamento.

*Malaysia*: i negoziati con la Malaysia per l'istituzione di un'area di libero scambio sono stati avviati a Bruxelles nell'ottobre del 2010. Durante il settimo *round* negoziale (aprile 2012) sono state raggiunte intese su vari punti. Attualmente però, nonostante il susseguirsi di diverse riunioni tecniche, le questioni più delicate inerenti la tutela della proprietà intellettuale, la trasparenza sui servizi e l'accesso al mercato degli appalti pubblici restano irrisolte.<sup>34</sup>

*Vietnam*: il 2 dicembre 2015 il Presidente Juncker e il Primo Ministro Vietnamita Nguyen Tan Dung hanno formalmente annunciato la conclusione dei negoziati sull'accordo di libero scambio UE-Vietnam. Il testo dell'accordo, attualmente sottoposto a revisione legale, sarà inviato al Parlamento europeo nel corso del prossimo anno per la sua approvazione. Si prevede che possa entrare in vigore nei primi mesi del 2018.

*Thailandia*: i negoziati per un'area di libero scambio, giunti al quarto *round* nell'aprile 2014, sono stati sospesi a seguito delle continue tensioni politiche che hanno interessato il paese asiatico, sfociate nel maggio 2014 in un colpo di stato militare. Non sono previsti al momento altri incontri negoziali.

*Filippine*: il 22 dicembre 2015 il Commissario europeo per il commercio Cecilia Malmström e Gregory Domingo, Segretario di Stato delle Filippine, hanno avviato i negoziati per un accordo di libero scambio (Als) UE-Filippine, che copra un'ampia gamma di tematiche, tra cui l'eliminazione dei dazi e degli altri ostacoli al commercio, ai servizi e agli investimenti. Saranno oggetto di discussione anche questioni relative agli appalti pubblici, alla concorrenza e alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale. L'accordo dovrebbe comprendere inoltre un ampio capitolo finalizzato ad assicurare che le relazioni economiche più strette tra l'UE e le Filippine vadano di pari passo con la tutela ambientale e lo sviluppo sociale.<sup>35</sup>

## Paesi ACP

Le relazioni economiche e commerciali tra l'UE e i 79 paesi del gruppo ACP (Africa, Caraibi e Pacifico) sono regolate da accordi di partenariato economico (Epa, Economic Partnership Agreements). Tali accordi, avviati con le convenzioni di Lomé e di Cotonou, interessano gli scambi di merci e servizi e gli investimenti e mirano a favorire l'integrazione dei paesi ACP nell'economia mondiale.

La stipula degli Epa, pienamente conformi alle norme dell'Omc, ha messo fine alle condizioni di non reciprocità previste dalle precedenti intese, stabilendo un regime basato su concessioni reciproche, sia pure asimmetriche.

<sup>34</sup> Per ulteriori approfondimenti si veda: Malmström C., *The EU in Asia: Asean & Malaysia*, Commissione Europea, "Speech", 26 Aprile 2015.

<sup>35</sup> Lo stato di avanzamento del negoziato con le Filippine, così come quello relativo agli altri accordi in essere è consultabile sul sito della Commissione Europea al seguente indirizzo: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/>

*Economic community of west african states (Ecowas)*: i negoziati a livello tecnico tra l'UE e 16 paesi dell'Africa occidentale si sono conclusi nel febbraio 2014 a Bruxelles. L'Epa, applicato a titolo provvisorio dal 30 giugno 2014, è in attesa della firma. A decorrere dalla sua entrata in vigore, detto accordo andrà a sostituire i due Epa interinali esistenti con la regione dal dicembre 2007, ossia quelli con la Costa d'Avorio e con il Ghana.

*Eastern and southern africa (Esa)*: quattro paesi della regione, Mauritius, Seychelles, Zimbabwe e Madagascar, hanno firmato un Epa nel 2009. Tale accordo è applicato in via provvisoria dal maggio 2012.

*Eastern and southern africa (Eac)*: un Epa regionale integrale è stato concluso il 16 ottobre 2014 da funzionari di alto livello di Burundi, Ruanda, Tanzania, Kenya e Uganda. L'accordo è attualmente in fase di preparazione per la firma e la successiva ratifica.

*South african development community (Sadc)*: il 15 luglio 2014 si sono conclusi positivamente i negoziati con Botswana, Lesotho, Sud Africa, Swaziland e Mozambico.

Le disposizioni commerciali contenute nell'accordo del 1999 su commercio, sviluppo e cooperazione, con il quale l'UE e il Sud Africa hanno abolito il 95% e l'85% delle rispettive tariffe, verranno sostituite dagli Epa regionali.

### **Trade for all - Sviluppi futuri della strategia commerciale UE**

Il 14 ottobre 2015 la Commissaria europea per il Commercio, Cecilia Malmström, ha presentato il documento strategico su cui dovrà basarsi la futura politica commerciale dell'UE.<sup>36</sup> Il testo, che prende le mosse dal dibattito suscitato dal Ttip, disegna una politica commerciale più attenta ai temi della trasparenza e della sostenibilità, e delinea un programma aggiornato sui negoziati commerciali.

Priorità maggiore viene riservata ai grandi progetti in corso: l'Unione Europea dovrà adoperarsi per dare un nuovo impulso all'Organizzazione mondiale del commercio e per concludere l'accordo Ttip, l'accordo di libero scambio col Giappone e l'accordo sugli investimenti con la Cina. Occorrerà altresì ratificare gli accordi di libero scambio (Als) con Singapore e Vietnam e il Ceta con il Canada.<sup>37</sup>

Grande rilievo è dato alle relazioni commerciali con l'Asia e la regione del Pacifico, con una rinnovata attenzione alla necessità di concludere un Als interregionale con i paesi dell'Asean, avviare trattative per un accordo sugli investimenti con Hong Kong e Taiwan e riprendere i negoziati ancora in fase di stallo con India, Malaysia e Thailandia.

Emerge inoltre la chiara volontà di intraprendere trattative con Australia e Nuova Zelanda per la sottoscrizione di un Als, nonché la possibilità di approfondire le relazioni commerciali con l'Iran, una volta che questo paese abbia aderito all'Omc.

La nuova strategia prevede anche un programma ampio e ambizioso con l'America Latina e i Caraibi, storici partner commerciali e di investimento dell'UE.<sup>38</sup> La commissione intende in particolare avviare un processo di modernizzazione dell'accordo di libero scambio con il Messico

<sup>36</sup> *Trade for all: Towards a more responsible trade and investment policy.*

Il testo integrale della comunicazione è consultabile in diverse lingue sul sito della Commissione Europea al seguente indirizzo: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/cfm/doclib\\_results.cfm?docid=153846](http://trade.ec.europa.eu/doclib/cfm/doclib_results.cfm?docid=153846)

<sup>37</sup> Per la ratifica del Ceta, essendo un accordo misto, oltre all'approvazione da parte del Parlamento europeo e del Consiglio servirà il voto delle Assemblee legislative nazionali.

<sup>38</sup> L'Unione Europea ha concluso accordi commerciali preferenziali con 26 dei 33 paesi dell'America Latina e dei Caraibi. Tra i principali, gli Als con Perù, Messico, Cile, Colombia, Mercosur, Ecuador, America centrale e l'Epa con il Forum caraibico (Cariforum), applicato in via provvisoria a partire dal dicembre 2008.

(entrato in vigore nell'ottobre del 2000), aggiornare l'accordo di associazione con il Cile (febbraio 2003) e concludere le trattative per la sottoscrizione di un Cfta con il Mercosur, più volte interrotte a causa di disallineamenti nelle reciproche ambizioni negoziali.

Il documento lascia infine spazio ad una panoramica sulla politica europea di vicinato (Pev) e sui rapporti commerciali con la Turchia e la Russia.

La Pev sarà oggetto di riesame alla luce dei principali sviluppi degli ultimi anni. Gli sforzi dell'Unione si concentreranno principalmente sull'attuazione dei recenti accordi di associazione con Ucraina, Moldavia e Georgia, ma la Commissione si dichiara pronta a considerare la possibilità di avviare intese con altri partner del vicinato, ed in particolare con la Giordania.

La Commissione Europea ritiene che le attuali relazioni commerciali e di investimento con la Turchia non siano ottimali. Dal dicembre 1995 l'UE e la Turchia hanno formato un'unione doganale che, allo stato attuale, riguarda unicamente i beni industriali e non dispone di un meccanismo per la risoluzione delle controversie. Si rende pertanto necessaria una riforma dell'accordo al fine di liberarne le potenzialità economiche non sfruttate in settori quali i servizi, l'agricoltura e gli appalti pubblici e preparare il terreno per l'associazione della Turchia ai futuri Als dell'UE. È importante tuttavia ricordare che la Turchia ha espresso preoccupazione per la possibile perdita di competitività dei propri prodotti come risultato della futura conclusione dell'accordo Ttip di cui essa non potrebbe beneficiare, e minaccia una possibile sospensione del patto di unione doganale.

La Turchia, infatti, in base all'accordo in essere con l'Europa, se il Ttip entrerà in vigore, sarà tenuta a importare merci dagli Stati Uniti senza applicare dazi, un obbligo che non varrebbe invece per gli Usa.

Anche un rafforzamento dei legami economici con la Russia rientra tra gli interessi strategici dell'UE. Le reali possibilità di conseguire un simile obiettivo dipenderanno tuttavia principalmente dal corso della politica interna ed estera della Russia, dalla quale per il momento non è giunto nessun segnale circa i cambiamenti necessari.<sup>39</sup>

<sup>39</sup> Sulla Russia gravano ancora le sanzioni imposte dall'UE in risposta all'annessione illegale della Crimea e alla deliberata destabilizzazione dell'Ucraina. Una panoramica sulle varie misure restrittive, in vigore dal luglio 2014 e più volte reiterate, è disponibile al seguente indirizzo: <http://www.consilium.europa.eu/it/policies/sanctions/ukraine-crisis/>

Per un approfondimento sull'impatto delle sanzioni nei rapporti commerciali Italia-Russia si veda il riquadro "Le sanzioni contro la Russia e le esportazioni italiane", inserito nel terzo capitolo del presente Rapporto.

## Economia digitale e commercio estero

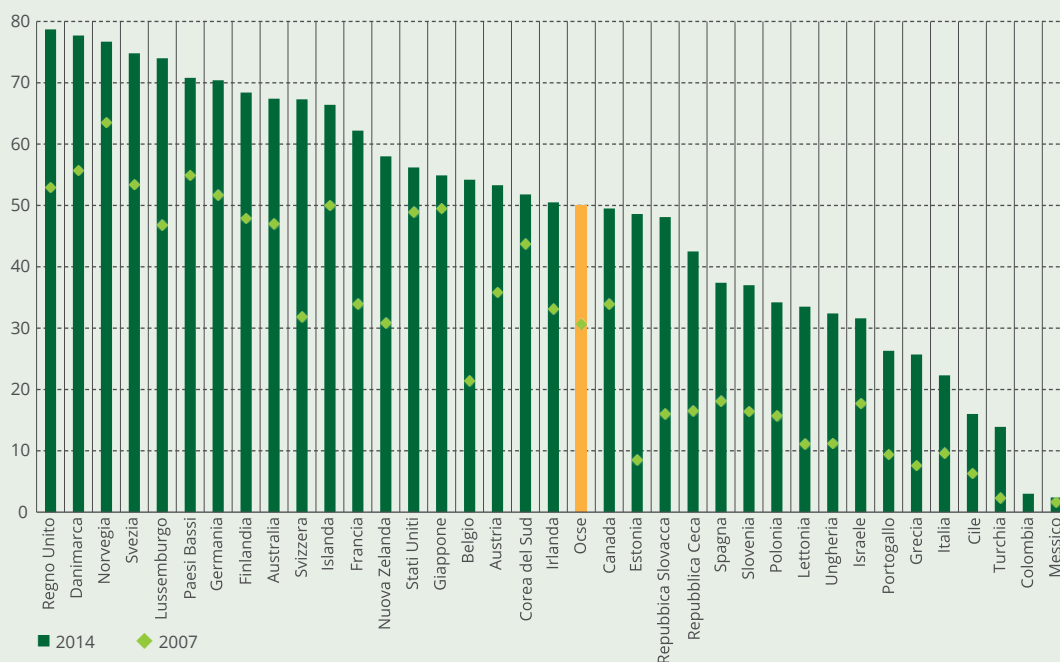
di Marco Saladini\*

L'uso dell'infrastruttura di telecomunicazione digitale, composta da Internet e dai *software* sviluppati per operare nel suo ambito, sta cambiando il modo di condurre le transazioni commerciali, incluse quelle internazionali. Non si tratta solo di un nuovo canale che si affianca ad altri già esistenti, ma di un'intera generazione di tecnologie e specializzazioni professionali grazie alle quali venditori e acquirenti, anche di paesi diversi, ampliano in modo notevole le proprie capacità di individuazione e conoscenza reciproca, gestiscono ogni transazione in tutti i suoi aspetti, relazionale, finanziario, amministrativo e logistico, e valutano e/o comunicano a terzi i suoi risultati nonché dati di vario genere circa l'interazione con la controparte.

L'uso di Internet per gli acquisti ha un'incidenza molto diversificata all'interno degli stessi paesi aderenti all'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse), come mostra il grafico 1, dove si nota la posizione dell'Italia che, nonostante la rapida crescita nel periodo osservato, è ben al di sotto della media Ocse.

### Grafico 1 - Diffusione degli acquisti via Internet nei paesi aderenti all'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico

Percentuale degli individui che hanno ordinato beni o servizi via Internet



Fonte: Ocse, Digital economy outlook 2015

Le politiche pubbliche prestano crescente seppure ancora insufficiente attenzione al fenomeno, alle sue determinanti e ai fattori esterni che ne influenzano lo sviluppo. Un segnale positivo viene dai numerosi approfondimenti e dibattiti che hanno accompagnato la preparazione del vertice ministeriale dei paesi Ocse, tenutosi a Cancún, in Messico, dal 21 al 23 giugno 2016 e dedicato

\* Ice

al tema "L'economia digitale: innovazione, crescita e prosperità sociale". All'interno della fitta agenda di incontri più di un *panel* tematico ha accolto contributi di riflessione che hanno toccato da vicino il tema. Meno confortante appare l'orientamento su aspetti di dettaglio e in particolare sull'importanza rivestita per i governi dalle componenti delle politiche per lo sviluppo delle tecnologie dell'informazione e delle telecomunicazioni (Ict) più attinenti all'ambito del *commercio estero digitale*. Questa impressione emerge dalla lettura dei risultati di un sondaggio dell'Ocse tra le amministrazioni competenti di 31 paesi, cui si è chiesto di attribuire un giudizio di bassa, media o alta importanza a un'ampia serie di politiche pubbliche in materia di Ict. Solo per due delle sei linee di attività che paiono particolarmente pertinenti, ovvero sicurezza dei sistemi e delle reti e infrastruttura digitale, il numero di governi che ha espresso un giudizio di alta importanza è superiore a quello dei governi che la considerano di media importanza (tavola 1).<sup>1</sup> Il peso attribuito dai governi alle politiche per la sicurezza dei sistemi è aumentato molto rapidamente, probabilmente come portato di fenomeni di natura più politica che economica. Alle misure per il commercio elettronico internazionale, ai pagamenti e alle compensazioni finanziarie elettronici, la cooperazione internazionale e il commercio e investimenti diretti esteri i governi attribuiscono un'importanza media. Significativo è il numero di governi che ritengono di scarsa importanza le politiche in materia di commercio elettronico internazionale, doppio rispetto alla media delle 31 politiche oggetto dell'indagine. Il quadro ora descritto lascia immaginare che, rispetto alla volontà di rafforzare l'economia digitale nel mercato interno, la determinazione di facilitare il commercio estero digitale occupi una posizione marginale. Inoltre resta alto, secondo fonti governative statunitensi, il numero di barriere non tariffarie allo sviluppo di tali forme di scambio.<sup>2</sup>

### Tavola 1 - Importanza ed evoluzione dell'importanza di alcune politiche pubbliche di particolare rilevanza per il commercio estero digitale

Numero di risposte date dalle amministrazioni nazionali competenti

Politiche di sostegno al settore delle tecnologie dell'informazione e delle telecomunicazioni	Importanza attribuita				Evoluzione dell'importanza attribuita			
	Alta	Media	Bassa	Risposte	Incremento	Persistenza	Decremento	Risposte
Infrastruttura di rete	26	3	0	29	10	18	1	29
Sicurezza dei sistemi informativi e delle reti	21	6	2	29	15	12	1	28
Commercio elettronico internazionale	10	11	8	29	12	14	2	28
Pagamenti e compensazioni finanziarie elettronici	9	17	3	29	12	16	0	28
Cooperazione internazionale	9	13	5	27	7	20	0	27
Commercio e investimenti diretti esteri	8	13	4	25	8	17	0	25
Media delle politiche oggetto d'indagine	12	12	4	29	11	16	0	28

Fonte: Ocse, indagine tra 31 governi, 26 dei quali membri dell'Organizzazione, 2014, cit. in *Oecd Digital Economy Outlook*, 2015

È peraltro indubbio che nuovi canali di vendita e distribuzione, collegati a diverse forme di commercio estero digitale, vadano aprendosi, non solo all'interno dei singoli paesi ma anche tra un paese e l'altro. Dal lato della domanda, l'ampliamento e la diversificazione della scelta tra prodotti e dei prezzi di acquisto, coniugata con l'ubiquità delle transazioni resa possibile dalle telecomunicazioni mobili, motivano gli acquirenti a un uso crescente del commercio digitale.

<sup>1</sup> Oecd, *OECD Digital Economy Outlook 2015*, Parigi, Oecd Publishing, pagine 81 e 82 e paragrafo 1.2; nella tavola 1 vengono solo riportate, per brevità, le politiche pubbliche particolarmente rilevanti per il commercio estero digitale.

<sup>2</sup> M. B. G. Froman, *2016 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, Washington, District of Columbia, Office of the United States Trade Representative.



Dal loro punto di vista, la collocazione geografica del venditore in molti casi non rileva affatto, se non per l'acquisto di servizi basati su specifici territori, come ad esempio quelli di alloggio. Dal lato dell'offerta, la possibilità di allargare considerevolmente il margine estensivo, o in altri termini di raggiungere un numero crescente di mercati esteri, semplicemente creando versioni in altre lingue di una piattaforma di vendita *on line* ha spinto molte imprese a tentare questa strada, con alterne fortune. Alcuni esempi includono i giganti statunitensi Amazon ed Expedia, il rivenditore tedesco specializzato in elettronica di consumo Redcoon e la galassia di siti italiani che offrono prodotti alimentari ad acquirenti esteri, con maggiore o minore grado di specializzazione di prodotto e/o di territorio.<sup>3</sup> Come confermano recenti indagini sul campo, al fenomeno non sono estranee le piccole e medie imprese italiane, pur se in posizione meno favorevole delle grandi. Emerge inoltre chiaramente una relazione di mutuo rafforzamento tra digitalizzazione e internazionalizzazione.<sup>4</sup>

A fare luce sulla capacità delle imprese italiane di accedere al commercio estero digitale sono i dati dell'indagine Istat sulle tecnologie dell'informazione e della comunicazione nelle imprese attive con almeno 10 addetti, nella parte relativa all'*e-commerce* per settori della classificazione Ateco 2007. I principali risultati sono riportati nella tavola 1.<sup>5</sup> Vista la ricchezza di dati offerti dall'indagine, per esigenze di sintesi ci si limiterà qui a evidenziare come una frazione ridotta delle imprese impegnate nelle attività di commercio elettronico le svolga anche nei confronti di clienti esteri. Nel 2014 il tasso di partecipazione, ad esempio nel caso dell'industria manifatturiera nel suo complesso, si riduce infatti di quasi metà passando dall'Italia all'UE e di un'ulteriore metà passando dall'UE al resto del mondo. Il comparto dei servizi, esclusi quelli finanziari, è meno attivo all'estero rispetto a quello manifatturiero sul versante degli acquisti e delle vendite via *electronic data interchange* (Edi), modalità tipiche del comparto e del commercio tra imprese, o B2B, ma lo è di più quando si passa a considerare le vendite via *web*, che sono più frequenti nel commercio tra imprese e consumatori, o B2C. Il differenziale nel tasso di partecipazione rispetto alle imprese manifatturiere in quest'ultimo caso è di oltre dieci 10 punti percentuali nella UE e 23 nei paesi non UE.

È interessante notare come la dimensione aziendale influenzi la pratica di attività di commercio estero digitale in maniera meno forte di quanto si potrebbe pensare: guardando ad esempio al complesso dei settori economici considerati, tutti meno i servizi finanziari, il campo di variazione della percentuale di imprese attive nelle vendite via *web* al di fuori della UE oscilla tra il 33 per cento, per le imprese con un numero di addetti compreso tra 100 e 249, e il 44 per cento, per quelle tra 50 e 99 addetti. A questo proposito si nota come solo nel caso degli acquisti *on line* si osservi una relazione diretta tra dimensione aziendale e tasso di partecipazione al commercio estero digitale, che lascia intuire una possibile influenza di economie di scala nell'affrontare tale attività. Dal lato delle vendite, via Edi e via *web*, la distribuzione del tasso di attività per dimensione aziendale si presenta invece molto più frastagliata e meno lineare. Le classi di imprese che spiccano sulle altre sul versante estero sono infatti rispettivamente quella oltre 250 addetti per

<sup>3</sup> Il fenomeno ha attratto l'attenzione di stampa e studiosi. Lo dimostrano l'ampia messe di articoli sui media e le iniziative di approfondimento scientifico, come ad esempio la creazione di un Osservatorio specializzato nell'analisi delle esportazioni via Internet presso il Politecnico di Milano; per maggiori dettagli su quest'ultimo si può consultare il sito <http://www.osservatori.net/export>.

<sup>4</sup> Novelli S., Federico F. e Latorre A. (2013), *Internet & Export*, Milano, Doxa, commissionata da Google e, più di recente, Corò G., Micelli S. e Toschi G. (2015), *Piccole imprese globali crescono. Nuovo manifatturiero, tecnologie di rete e e-commerce a sostegno del Made in Italy*, in "Rapporto Ice. L'Italia nell'economia internazionale", Roma, Ice, dove si riportano alcuni risultati di un'indagine promossa da Fondazione Nord Est.

<sup>5</sup> Per una presentazione dei dati si veda Istat e Ice (2016), *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Capitolo 2, Roma, Istat-Ice. I dati sono consultabili sul sito Internet <http://dati.istat.it>. Si noti che fanno riferimento ad attività svolte nell'anno precedente a quello dell'indagine.

le vendite via Edi e quelle tra 10 e 49 e tra 50 e 99 addetti per le vendite via *web*. Un'analisi più approfondita, che tenga conto anche dei settori di riferimento, potrebbe consentire di profilare meglio le imprese attive in questo ambito.

## Tavola 2 - Tasso di partecipazione delle imprese attive italiane alle attività connesse con il commercio estero digitale

Percentuale, anno 2015

Ateco 2007	Imprese che hanno effettuato nell'anno precedente acquisti on-line da			Imprese attive nelle vendite on-line nel corso dell'anno precedente, per tipologia di mercato					
	Italia	Unione Europea	Resto del mondo	Via electronic data interchange			Via web		
				A clienti nazionali	A clienti residenti in UE	A clienti residenti in paesi non UE	A clienti nazionali	A clienti residenti in UE	A clienti residenti in paesi non UE
<b>Attività manifatturiere</b>	<b>92,7</b>	<b>54,9</b>	<b>23,5</b>	<b>89,6</b>	<b>57,4</b>	<b>35,5</b>	<b>97,1</b>	<b>48,2</b>	<b>20,3</b>
<b>Attività dei servizi, non finanziari <sup>(1)</sup></b>	<b>95,3</b>	<b>48,9</b>	<b>19,6</b>	<b>99,2</b>	<b>45,2</b>	<b>28,6</b>	<b>99,3</b>	<b>58,8</b>	<b>43,7</b>
<b>Totale attività economiche <sup>(1)</sup></b>	<b>94,7</b>	<b>49,2</b>	<b>19,9</b>	<b>94,9</b>	<b>48,5</b>	<b>30,5</b>	<b>98,8</b>	<b>55,2</b>	<b>37,3</b>
di cui									
10-49 addetti	94,4	47,1	18,2	97,0	47,6	31,4	99,2	56,2	36,9
50-99 addetti	97,0	58,1	23,9	92,0	36,0	22,2	94,9	50,3	43,5
100-249 addetti	94,5	62,2	32,4	87,6	56,1	26,6	99,8	47,8	32,7
250 addetti e più	95,5	65,8	41,9	89,6	62,1	36,4	97,6	54,2	37,8

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

<sup>(1)</sup> Incluso 951, esclusi 75 e K.

Contrariamente alla percezione comune che Internet sia uno spazio globale aperto, in numerosi paesi esistono significativi colli di bottiglia in ambiti sia tecnici sia regolamentari, come ad esempio la possibilità di diffondere contenuti e operare con determinati *software*, l'adeguatezza dell'infrastruttura, la sua sicurezza e la cooperazione internazionale in materia normativa. Tali strozzature influenzano sia la domanda sia l'offerta di beni e servizi nel commercio estero digitale.

La forza dello sviluppo dell'*e-commerce* è innegabile. Con alcune, sia pur significative, eccezioni l'offerta italiana è ancora piuttosto marginale nel panorama internazionale del commercio estero digitale. Si apre dunque un ampio spazio per impostare azioni integrate e tempestive volte a facilitare la crescita e l'inserimento sui mercati globali delle imprese italiane, con interventi che possono svilupparsi sia sul lato della domanda, nei paesi-obiettivo, a cominciare da quelli dove l'*e-commerce* è maggiormente diffuso e/o in più forte sviluppo, sia sul lato dell'offerta, potenziando le capacità tecnologiche e finanziarie di vecchi e nuovi protagonisti, tra i quali spiccano per dinamismo le *start-up* innovative.



### La controversia sulla concessione alla Cina dello status di economia di mercato

di Fabrizio Onida\*

#### I fatti

Il protocollo di accesso all'Organizzazione mondiale del commercio della Repubblica Popolare Cinese, approvato il 10 novembre 2001 con 143 paragrafi su 11 pagine, all'articolo 15 stabilisce che le misure di difesa commerciale previste dall'Accordo generale sulle tariffe e il commercio (Gatt l'acronimo inglese) del 1994 sotto forma di dazi *anti-dumping* e anti-sussidi (Anti-dumping Agreement e Scm, Agreement on Subsidies and Countervailing Measures) possono essere applicate dai paesi membri dell'Omc alla Cina con le modalità specifiche di una "economia non di mercato". Ciò comporta che, nel calcolo del margine di *dumping* (prezzo cinese all'esportazione inferiore al prezzo di prodotti comparabili venduti sul mercato interno cinese) i paesi importatori possono non accettare come veridico il prezzo domestico dichiarato dalla Cina, in quanto ritenuto "prezzo non di mercato". Perché venga accettato come "prezzo di mercato" i produttori-esportatori cinesi devono chiaramente dimostrare che "*market economy conditions prevail in the industry producing the likely product with regard to manufacture, production and sale of that product*" (art. 15a). In assenza di tale dimostrazione, i paesi importatori possono quindi: a) definire come "valore normale" il prezzo rilevato per il medesimo tipo di prodotto sul mercato interno di un altro paese ("*surrogate country*") ufficialmente considerato "economia di mercato", spesso India, Brasile o Messico ma anche gli Usa<sup>1</sup>; b) stimare un "*constructed value*" del prezzo base come somma ponderata dei costi di produzione dei diversi *input* (rilevati sempre presso paesi terzi) che entrano nel ciclo di produzione del prodotto in questione (inclusi costi amministrativi e distributivi, nonché un *reasonable profit margin*). La differenza fra questo valore normale così identificato e il (più basso) prezzo praticato dall'esportatore cinese funge da base per l'imposizione di un dazio *anti-dumping* (Ad) compatibile con le regole Omc. Lo stesso vale per le misure anti-sussidio, calcolate tenendo in conto "*the possibility that prevailing terms and conditions in China may not always be available as appropriate benchmarks*" (art. 15b). Il paese importatore deve comunque notificare le proprie procedure di calcolo ai rispettivi Comitati Omc competenti per le materie *anti-dumping* e anti-sussidio (art. 15c).<sup>2</sup>

Il medesimo articolo 15 del protocollo di accesso aggiunge tuttavia un paragrafo 15d, attualmente oggetto di vivace dibattito interpretativo, reso urgente dalla prossima scadenza del 10

\* Università Bocconi

<sup>1</sup> Secondo le regole europee la scelta della "*appropriate market economy third country*" per rilevare il "*normal value*" deve essere effettuata "*in a not unreasonable manner*", Council Regulation (EC) N° 1225/2009 on protection against dumped imports from countries not members of the European Community, 30 novembre 2009, art. 2, par. 7a. Non ci sono vincoli stringenti sulle caratteristiche del paese terzo di riferimento. Anche gli Usa sono considerati paese terzo di riferimento, come nel caso dei pneumatici per automobili, Francisco Urdinez e Gilmar Masiero, *China and the WTO: will the Market Economy Status make any difference after 2016?*, "The Chinese Economy", 48, 2015, p. 161.

<sup>2</sup> Va ricordato che secondo le regole Omc il paese importatore può richiedere l'imposizione di un dazio Ad solo se dimostra che il livello e/o il tasso di crescita del flusso di importazione dei prodotti in questione provocano un "danno materiale" ("*material injury*") ai propri produttori o vi è la dimostrata minaccia di tale danno ("*threat of injury*"), *Agreement on implementation of article VI of the Gatt-General Agreement on Tariffs and Trade 1994, art. 3.*, ripreso dalla cit. EC Council Regulation, art. 3. La denuncia del danno deve naturalmente tenere conto che altre cause, diverse dalle importazioni in questione, possono aver provocato cadute della produzione e dell'occupazione nazionale.

novembre 2016, cioè 15 anni dalla data di accesso della Cina all'Omc. A tale data infatti *"should China establish, pursuant to the national law of the importing WTO member [grassetto dell'autore], that market economy conditions prevail in a particular industry or sector, the non-market economy provisions of subparagraph (a) shall no longer apply to that industry or sector"*.

Fin da subito bisogna dire che le complesse disquisizioni giuridiche attorno all'interpretazione del testo lasciano ampio spazio a conclusioni assolutamente contrapposte circa il riconoscimento automatico alla Cina del Market Economy Status (Mes) dopo il prossimo novembre, anche se l'inciso sopra sottolineato rende chiaro che sta al singolo paese importatore (la UE nel nostro caso) decidere se in base alle proprie leggi è possibile riconoscere alla Cina il Mes, applicando il paragrafo 15d del Protocollo del 2001. Si tratta in ultima analisi di una decisione squisitamente politica, giustificabile in base al peso che si vuole attribuire alle motivazioni favorevoli o contrarie che tento di riassumere di seguito.

Ciò deve rassicurare le parti industriali che (forse troppo spesso) lanciano segnali d'allarme sul possibile imminente smantellamento delle difese europee dalla pesante aggressione di prezzo delle importazioni cinesi.

A fine 2014 il numero di misure *anti-dumping* in vigore contro la Cina (dati Omc 2015) vedeva in testa gli Stati Uniti (93 misure), seguiti da India (76), Turchia (52), UE (51), Brasile (45) e Argentina (43). Ma si noti che l'insieme delle 51 misure applicate dalla UE interessava solo l'1,4 per cento delle importazioni europee dalla Cina, prevalentemente concentrate su prodotti di acciaio, ceramica, meccanica (incluse biciclette e parti) e carta.<sup>3</sup> Già nel 2013 più di 30 paesi avevano riconosciuto alla Cina il Mes: tra questi Australia, Nuova Zelanda, Russia, Corea del Sud, Malaysia, Brasile, Argentina, Perù e Sud Africa.<sup>4</sup>

### **Perché la UE non deve automaticamente concedere il Mes alla Cina**

1. Stati Uniti, Giappone e altri paesi membri dell'Omc hanno già informalmente comunicato che la scadenza del prossimo novembre non comporterà per loro alcun cambiamento: la Cina è lontana dal possedere le caratteristiche proprie di una economia di mercato, identificate (anche dalla UE, come nel 2011 ricordava l'allora Commissario al Commercio Karel De Gucht) nelle seguenti cinque: a) non interferenza del governo nelle decisioni operative delle imprese; b) totale eliminazione di istituzioni e procedure ereditate dalla precedente esperienza di economia pianificata (ad esempio scambi in compensazione ovvero *barter trade*); c) standard contabili internazionalmente riconosciuti; d) regimi di protezione dei diritti proprietari e regole di risoluzione per banche in stato di insolvenza; e) convertibilità della moneta a tassi di cambio di mercato.<sup>5</sup> Basterebbe il primo requisito, peraltro non scontato nemmeno per molte economie del mondo capitalistico occidentale.

2. Al di là del dibattito teorico sulla definizione di economia di mercato, l'argomento politicamente

<sup>3</sup> European Parliament, DG for External Policies, *New trade rules for China? Opportunities and threats for the EU*, February 2016.

<sup>4</sup> Francisco Urdinez e Gilmar Masiero, op. cit., p. 156.

<sup>5</sup> Bernard O'Connor, *Market-economy status for China is not automatic*, VOX-CEPR's Policy Portal, 27 novembre 2011. Vi sono poi diversi altri elementi che vengono contestati alla Cina per negarle il Mes (elementi peraltro spesso rilevabili anche in paesi considerati economie di mercato), come: assenza di contrattazione collettiva nel mercato del lavoro, restrizioni all'export di alcune materie prime, mancata notifica all'Omc di sussidi pubblici, discriminazioni contro imprese a capitale estero (Adriana Cerretelli, Sole24Ore, 2 febbraio 2016).



più rilevante portato da coloro che non intendono concedere alla Cina il Mes tra pochi mesi poggia sulla quasi certezza che una forte riduzione degli attuali dazi Ad (non più calcolati in base al criterio del paese terzo “surrogato” o del “prezzo ricostruito”) metterebbe a rischio centinaia di migliaia di posti di lavoro in Europa. Gli attuali dazi Ad, che spaziano dal 14-16 per cento su alcuni laminati siderurgici al 48,5 per cento per biciclette e parti fino all’80 per cento per alcuni prodotti di metallo, sono visti come l’unico baluardo di difesa contro una alta e crescente pressione delle esportazioni cinesi che riflette un cronico eccesso di capacità produttiva in cerca di sbocco sui mercati esteri. Dal 2000 al 2015 le importazioni UE dalla Cina sono cresciute 5 volte, cioè dell’11,1 per cento all’anno, arrivando nel 2015 a sfiorare 360 miliardi di euro.<sup>6</sup> Secondo alcune stime dell’Economic Policy Institute di Washington basate su un modello macroeconomico integrato da tavole input-output della UE-27, la concessione unilaterale del Mes alla Cina da parte della UE provocherebbe una crescita aggiuntiva del 5-10 per cento delle importazioni europee dalla Cina nei prossimi 3-5 anni, con drammatici effetti a cascata anche in settori manifatturieri e di servizi precedentemente non interessati da azioni Ad. Tutto ciò metterebbe a rischio da 1,7 a 3,5 milioni di posti di lavoro in Europa (0,9-1,8 per cento dell’occupazione totale), provocando un calo del Pil europeo nell’ordine del 1-2 per cento rispetto al livello del 2011.<sup>7</sup>

3. Il dazio medio imposto dalla UE tramite azioni di Ad è stimato intorno al 40 per cento per le Nme (*non market economies*), contro il 10 per cento per le Me. Ovviamente questo dazio medio inferiore per le Me può semplicemente riflettere la tendenza delle Me ad essere più competitive, in grado di praticare prezzi più bassi sul proprio mercato interno e pertanto meno soggette all’accusa di praticare elevati margini di *dumping* all’esportazione. Di fatto comunque, considerando vari paesi che già dal 2004-05 hanno riconosciuto alla Cina il Mes, dopo tale riconoscimento il loro dazio medio risulta sensibilmente caduto, ad eccezione dell’Argentina; ad esempio per la Nuova Zelanda il dazio Ad sulla Cina è sceso dal 180 al 25 per cento.<sup>8</sup>

Un’analisi di regressione sui dati del Global Ad *database* della Banca Mondiale, disponibili per 31 paesi dal 2005, trova che il riconoscimento del Mes alla Cina riduce di quasi il 60 per cento il numero atteso di procedure (*investigations*) Ad iniziate contro la Cina (di quasi l’80 per cento escludendo Argentina e Brasile). Al tempo stesso, dall’analisi econometrica emerge che, a parità di altre variabili, questo numero di procedure cresce al crescere della quota percentuale delle importazioni totali provenienti dalla Cina (come è da attendersi) ma invece (risultato interessante) tende a diminuire al crescere del grado complessivo di apertura al commercio estero del paese: una crescente integrazione commerciale con l’estero è insieme causa ed effetto di un minor ricorso a misure puramente protezionistiche.<sup>9</sup>

4. Un riconoscimento unilaterale del Mes alla Cina da parte della UE comporta probabilmente effetti di *trade diversion* a svantaggio di altri paesi partner che mantengono il Nmes, a cominciare dagli Stati Uniti. Ciò può avere riflessi negativi sull’andamento del negoziato

<sup>6</sup> In un recente convegno a Roma (29 aprile 2016) due vicepresidenti italiani del Parlamento Europeo Antonio Tajani e Davide Sassoli hanno affermato che su 10 imprese europee difese dai dazi Ad circa 4 sono italiane, in settori come acciaio, bulloneria, ceramica, chimica e carta. La concessione del Mes alla Cina metterebbe a rischio da 200.000 a 500.000 posti di lavoro in Italia.

<sup>7</sup> Robert E.Scott and Xiao Jiang, *Unilateral grant of market economy status to China would put millions of EU jobs at risk*, Economic Policy Institute Briefing Paper 407, September 2015

<sup>8</sup> European Parliament 2016, op. cit., p. 30. In realtà Brasile e Argentina non hanno mai ratificato la concessione alla Cina del Mes nella propria legislazione nazionale: Urdinez-Masiero, op. cit., p.168.

<sup>9</sup> Urdinez-Masiero, op. cit., p. 162-168.

transatlantico (Ttip), ad esempio nella misura in cui maggiori importazioni europee dalla Cina di prodotti intermedi siderurgici spiazzano simili esportazioni americane in Europa e/o accrescono la competitività degli utilizzatori europei di tali intermedi.

È comunque inevitabile la presenza di esternalità, nel senso di *trade diversion* e *trade creation*, ogniqualvolta vengono conclusi accordi non strettamente multilaterali di commercio.

5. Le considerazioni che precedono portano nel complesso a ritenere troppo rischioso per la UE un prematuro riconoscimento del Mes alla Cina, al di là delle interpretazioni legali dell'articolo 15 del Protocollo del 2001.

Come già osservato all'inizio, si tratta di una scelta politica che esclude qualunque automatismo, ma le cui motivazioni devono tenere conto delle molteplici variabili in gioco. Serve dunque chiedersi anche quali ragioni potrebbero portare ad una soluzione equilibrata che comporti una maggiore apertura della UE in prospettiva verso la richiesta cinese, accompagnata dal permanere di misure efficaci contro i rischi di *market disruption* per particolari prodotti.

#### **Perché la UE dovrebbe favorire un confronto negoziale (assieme agli Usa) sul possibile riconoscimento in futuro del Mes alla Cina**

All'interno della UE-28 non c'è unanimità di opinioni. In particolare Regno Unito, Germania e alcuni paesi del Centro-Nord Europa, che vedono nella Cina un mercato di sbocco delle proprie esportazioni particolarmente importante, sono assai meno decisi di paesi come Italia e Francia nel premere perché la UE non riconosca il Mes alla Cina alla prossima scadenza del 10 novembre 2016. Le posizioni ufficiali a Bruxelles sono ancora fluide e la diplomazia intra-UE è assai allertata sul tema. La Rappresentanza italiana, già durante il temporaneo incarico dell'attuale ministro Calenda come ambasciatore italiano in Europa, si è battuta da tempo con vigore perché la UE rifiuti il Mes, almeno per ora, allineandosi alla posizione americana.<sup>10</sup>

Come appena osservato, mette conto di riflettere sulle alternative in gioco, non fosse altro per poterle controbattere motivatamente.

1. Innanzi tutto, come ricorda il citato recente documento del Parlamento Europeo, la legislazione Ad europea prevede la possibilità di azioni Ad contro economie riconosciute "di mercato" quando si ritenga che il loro prezzo all'esportazione per particolari prodotti sia disallineato rispetto a un "*constructed normal value*" calcolato usando i costi di altri produttori domestici o informazioni desunte da altri "*representative markets*". Un dato fattuale: considerando tutte le azioni Ad avviate contro la Cina nel ventennio 1995-2014, non si osserva un calo significativo nel numero di tali azioni intraprese da 5 paesi (tra cui Argentina e Brasile) che nel periodo hanno riconosciuto il Mes alla Cina, a confronto con 6 paesi (tra cui Stati Uniti e UE) che invece hanno mantenuto il Nmes (non-market-economy- status). Non solo: sia Argentina che Brasile, pur avendo dichiarato ufficialmente che la Cina meritava ormai il Mes, nel calcolo dei propri dazi Ad hanno continuato ad applicare alla Cina la metodologia precedente.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> Una lettera di 13 Europarlamentari, tra cui 4 italiani, pubblicata sul Sole24Ore del 1° maggio 2016, va nella stessa direzione: "Perché Pechino non merita lo status".

<sup>11</sup> European Parliament 2016, op. cit., p. 12 e 24, citando dati della ricerca commissionata dallo stesso PE a cura di L.Puccio, *Granting MES to China: an analysis of WTO law and of selected WTO members' policy*, European Parliamentary Research Service (PE 571.325), 2015.



A questo argomento va contrapposta una osservazione realistica: è alquanto difficile calcolare in modo incontestabile e sufficientemente rapido quel valore normale del prodotto finito ricostruito da informazioni sui costi degli *input*. Servono informazioni dettagliate non facilmente disponibili su processi produttivi di “mercati rappresentativi” paragonabili allo specifico mercato cinese di quei particolari prodotti, che tra l'altro provengono da impianti localizzati in zone anche fortemente differenziate del paese. E nel frattempo la massiccia importazione di prodotti cinesi a basso prezzo rischia di provocare il fallimento di importanti fornitori nazionali con gravi ripercussioni sull'occupazione e sulla tenuta della filiera produttiva.

2. Accanto alle azioni Ad, l'UE ha comunque competenza esclusiva nel ricorrere in sede Omc a dazi temporanei e misure di salvaguardia quando si tratti di *unfair competition* sotto forma di sussidi che un paese terzo eroga alle proprie imprese esportatrici, che provocano gravi danni (*major injuries*) all'industria europea. Questa normativa si applica senza differenze fra economie di mercato e non di mercato.<sup>12</sup>

Naturalmente vale anche per le misure di salvaguardia anti-sussidio la considerazione realistica ricordata al punto precedente: difficoltà di reperire dati tecnici che dimostrino in modo convincente l'esistenza del sussidio.

3. Le controversie su *unfair trade* derivante da *dumping* e sussidi non riguardano interi settori ma prodotti molto specifici la cui importazione dalla Cina in quantità rilevante spiazza interi impianti-distretti produttivi in Europa, spesso con effetti a catena sulla catena del valore domestica. E' possibile dunque immaginare una soluzione di compromesso: accordo bilaterale per mantenere *special treatment* a specifici settori, lasciando ammettendo il Mes per la restante parte dei settori.<sup>13</sup>
4. Si tenga conto che il tribunale d'appello dell'Omc (*Appellate Body*) ha già dato ragione alla Cina nella tormentata vertenza Ad relativa a viti e bulloni (*EC Fasteners*), autorizzando la Cina a intraprendere ritorsioni contro esportazioni europee in Cina. Nel 2009 la UE impone dazi Ad varianti tra 26 e 85 per cento su questi manufatti di metallo importati dalla Cina. La Cina ricorre in sede Omc contro il *normal value* desunto da dati di produzioni indiani e nel luglio 2011 il tribunale Omc dà ragione alla Cina. La UE rivede allora la propria linea imponendo dazi solo su alcune categorie di viti, ma l'Appellate Body dell'Omc nell'agosto 2015 conferma la condanna della UE, mentre la Cina lamenta danni alle proprie esportazioni per circa 1 miliardo di dollari.<sup>14</sup>

Ovviamente, come nel caso dei dazi Usa sull'acciaio cinese di alcuni anni fa, la sentenza sfavorevole che giunge alla fine di una lunga vertenza del *Dispute Settlement* in sede Omc lascia tempo sufficiente per la difesa con alti dazi Ad, mentre governo e industria studiano e cercano di implementare un processo di aggiustamento della nostra offerta nel contesto competitivo mondiale, dominato dalla presenza aggressiva dei prodotti cinesi.

Nel 2010 l'associazione degli avvocati internazionalisti (*International Bar Association*) denuncia come arbitrario e inappropriato il metodo della “*surrogate country*”. Il mancato riconosci-

<sup>12</sup> Regulation of the European Parliament and of the Council amending Council Regulation (EC) n. 597/2009 on protection against subsidized imports from countries not members of the European Community (COM/2013/0103 (COD).

<sup>13</sup> Ipotesi prevista dal citato European Parliament 2016, p. 35, che fa riferimento al EU Council Regulation N.1972/2002.

<sup>14</sup> *WTO Appellate Body grants China victory in EU Fasteners Case*, WTO Dispute Settlement, Bridges Weekly, 21 January 2016.

mento del Mes contraddice pur sempre il principio Omc della “non discriminazione”. Anche nel pubblico dibattito americano non mancano voci contrarie al rifiuto del Mes alla Cina, origine di pericolose arbitrarietà e non trasparenza: “*The use of nonmarket economy methodology harms domestic import-using business and consumers by increasing the unpredictable and protectionist nature of antidumping measures*”.<sup>15</sup>

5. Il tema delle possibili ritorsioni della Cina come acquirente delle nostre esportazioni non va sottovalutato, anche se un fronte comune UE-Stati Uniti disincentiverebbe la Cina dal perseguire reazioni particolarmente aggressive (di nuovo, non sarebbe conveniente oggi per la UE rimarcare differenze di fondo dalla posizione americana). Oggi il peso della Cina come mercato di sbocco delle esportazioni europee verso il resto del mondo non europeo sfiora il 9 per cento, più di intere aree geografiche a noi più vicine, come Medio Oriente e Africa. Inoltre ci sono le ripercussioni sull'andamento del negoziato sul Trattato bilaterale sugli investimenti.<sup>16</sup> L'intera Europa, e l'Italia non è da meno, è fortemente interessata all'attrazione di investimenti diretti cinesi nelle proprie attività manifatturiere e di servizi. Nel 2014 la Cina si è posizionata come primo paese di destinazione sui flussi di investimenti diretti mondiali (e sullo stock, con Hong Kong, secondo paese di destinazione dopo gli Stati Uniti). Sempre nel 2014, Cina e Hong Kong sommati assieme sono saliti al secondo posto dopo gli Stati Uniti anche come paesi d'origine dei medesimi investimenti diretti mondiali.
6. Non si possono poi trascurare gli inevitabili effetti di ricaduta dei dazi sull'intero sistema produttivo, che vede interessi contrapposti dei produttori dei prodotti a monte colpiti da dazio e produttori che utilizzano a valle i medesimi prodotti. Acciaio e semilavorati metallurgici sono casi di specie, data la loro importanza in settori come autoveicoli, elettrodomestici, componenti metalmeccaniche, costruzioni e altri: settori in cui l'industria europea (anche italiana) compete sul mercato globale con produttori concorrenti di altri paesi meno inclini a erigere barriere tariffarie e non tariffarie contro i prodotti intermedi a basso prezzo importati dalla Cina. L'argomento è noto nella teoria del commercio internazionale come “protezione effettiva”, alquanto diversa dalla protezione misurata dai soli dazi nominali sui prodotti finiti perché implica la rilevazione disaggregata del valore aggiunto nei diversi settori, non solo del fatturato esportato. Il moltiplicarsi delle “catene globali del valore” e i relativi fenomeni di *offshoring-backshoring* rende sempre più complessa la stima di questi effetti dei dazi sul valore aggiunto.
7. La stessa Commissione Europea ricorda che le indagini Ad devono non solo dimostrare l'esistenza del *dumping*, oltre ai danni materiali (*material injury*) imputabili direttamente al *dumping* (non ad altre concause), ma anche assicurarsi che “*the imposition of measures is not against the Community interest*”, aspetto che include gli utilizzatori delle importazioni colpite. La commissaria Cecilia Malmström per prima si interroga se l'opzione migliore sia continuare a negare il Mes alla Cina o invece studiare soluzioni di difesa temporanea meno ostili all'applicazione dell'articolo 15 del protocollo. Dopo aver ricordato che diversi gruppi industriali europei, inclusi il settore acciaio e solare, “*have argued strongly against revising China's non-market economy designation in European legislation*” e che “*we can't ask our workers or entrepreneurs to compete against unfair trading practices*”, la Malmström esorta

<sup>15</sup> K. William Watson, *It's time to dump Nonmarket Economy treatment*, Free Trade Bulletin (Cato Institute), n. 65, 9 marzo, 2016

<sup>16</sup> Il negoziato sul Trattato bilaterale UE-Cina sugli investimenti, lanciato nel 2012, ha registrato nel gennaio 2016 a Pechino il suo nono round. Tra i punti centrali del negoziato vi sono l'accesso al mercato e la concorrenza sleale nella partecipazione a gare su commesse pubbliche. Alla Cina è attribuibile circa il 3 per cento dello stock degli investimenti diretti esteri nella UE.





a cercare misure complementari al classico dazio Ad, richiamando anche la discussione *"of how importing cheaper inputs to be used in EU production processes could actually have some benefits that have not yet been properly estimated"*.<sup>17</sup>

Con espressioni più decise a favore dei settori utilizzatori, contrari a barriere contro l'importazione di prodotti intermedi cinesi, non mancano voci radicalmente liberiste negli Stati Uniti: *"Such trade remedies do great harm to manufacturing companies by making steel in the United States higher in price than in most of the rest of the world: This tends to make downstream manufacturers less competitive, thus encouraging imports of steel-containing products from other countries (...) low-priced steel imports provide a substantial net benefit to the US economy"*<sup>18</sup>.

Certamente la struttura e la cultura produttiva della nostra industria manifatturiera sono assai diverse da quelle degli Stati Uniti, ma per tradizione consolidata l'Italia non è esente da squilibri nel potere delle *lobbies* settoriali (industria e sindacati) sulle decisioni di politica industriale da cui dipende la maggiore o minore velocità di conquista dei vantaggi competitivi potenziali del paese.

8. In conclusione, va perseguito un approccio di diplomazia flessibile, che contempra temporee robuste difese europee da importazioni che producono danni evidenti e gravi a particolari settori del tessuto produttivo, lasciando sulle spalle della Cina l'onere della prova di essere un vero partner-concorrente di mercato.

<sup>17</sup> EU Trade Chief outlines potential factors in China "Non-Market Economy" status decision, Bridges Weekly, 24 marzo 2016. In tempi recenti ventuno associazioni europee di produttori di attrezzature fotovoltaiche si sono rivolte alla commissaria Malmström per chiedere l'eliminazione dei dazi europei e dei prezzi minimi di importazione dalla Cina di componenti come celle fotovoltaiche, *inverters* e altri.

<sup>18</sup> Daniel R. Pearson, *Global steel overcapacity: trade remedy 'cure' is worse than the disease*, Free Trade Bulletin, n. 66, April 2016.

## Accordi commerciali preferenziali e regionalizzazione degli scambi

di Cristina Castelli\*

L'istituzione di aree preferenziali può favorire una maggiore concentrazione degli scambi tra i paesi membri e una maggiore chiusura verso partner commerciali esterni, dovuta al mantenimento delle barriere commerciali (tariffarie e non) verso questi ultimi. Le aree economicamente integrate possono quindi essere caratterizzate da un grado di *introversione* commerciale, più o meno elevato, e presentare il rischio di generare effetti di diversione del commercio internazionale, se gli scambi hanno luogo con imprese meno efficienti in sostituzione di altre, non localizzate all'interno dell'area. Il tema è quanto mai attuale per via del crescente ruolo delle reti produttive internazionali e della conseguente attivazione di scambi con fornitori, o con affiliate estere, anche al di fuori delle aree preferenziali.

Per estendere le analisi svolte in precedenza<sup>1</sup> sull'entità e sull'andamento del grado di regionalizzazione degli scambi internazionali, in questo approfondimento è stato notevolmente ampliato il numero degli accordi preferenziali considerati, in modo da coprire una quota molto ampia degli scambi mondiali. I sedici trattati considerati rappresentano, infatti, il 90 per cento circa dei flussi di merci, e sono stati selezionati in modo da non includere uno stesso paese in più aree.<sup>2</sup> Tutte le regioni considerate sono costituite dai paesi firmatari dei relativi accordi di integrazione, ad eccezione dell'Asean (Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico) che include anche Cina, Giappone e Corea del Sud, con i quali sono stati stipulati accordi bilaterali (Asean+3).

Il grafico 1 mostra, con riferimento ai sedici accordi, l'incidenza dei flussi intra- ed extra-area sul commercio mondiale. Come si può notare, il peso degli scambi esterni alle aree è stato per molto tempo sostanzialmente analogo a quello dei flussi intra-area, con una tendenza di questi ultimi a crescere durante i periodi di crisi internazionale. Tuttavia, dopo il 2000 la quota degli scambi intra-regionali è salita progressivamente raggiungendo il suo livello massimo nel 2012 (52 per cento, a fronte di una quota degli scambi intra-area pari al 35,5 per cento). Ha contribuito a tale andamento il crescente peso della Cina sugli scambi mondiali, ma anche la sempre più ampia rete di accordi preferenziali bilaterali, conclusi tra paesi e regioni anche distanti dal punto di vista geografico. Tuttavia, mentre durante la crisi del 2008-2009 si è verificata soltanto una breve interruzione del trend discendente, negli ultimi due anni si nota un'inversione di tendenza: difatti, nel 2014 il peso dei flussi intra-area è risalito al 37,2 per cento e gli scambi extra-area sono scesi intorno al 50 per cento.

\*Ice

- <sup>1</sup> Si veda in proposito il riquadro Accordi preferenziali e grado di introversione commerciale, nel Rapporto L'Italia nell'Economia Internazionale 2014-2015, pag.68, avente per oggetto le aree preferenziali Unione Europea, Nafta, Asean e Mercosur.
- <sup>2</sup> Come noto, i paesi possono far parte di più accordi commerciali. I 16 accordi preferenziali inclusi nell'analisi sono: Amu, Asean, Can, Cacm, Caricom, Cefta, Cis, Ecowas, Eccas, Efta, Gcc, Mercosur, Nafta, Sadc, Safta, Ue (a 28); nel caso dell'Asean si fa riferimento all'accordo di libero scambio Afta e si includono anche le aree di libero scambio con Giappone, Cina e Corea del Sud.

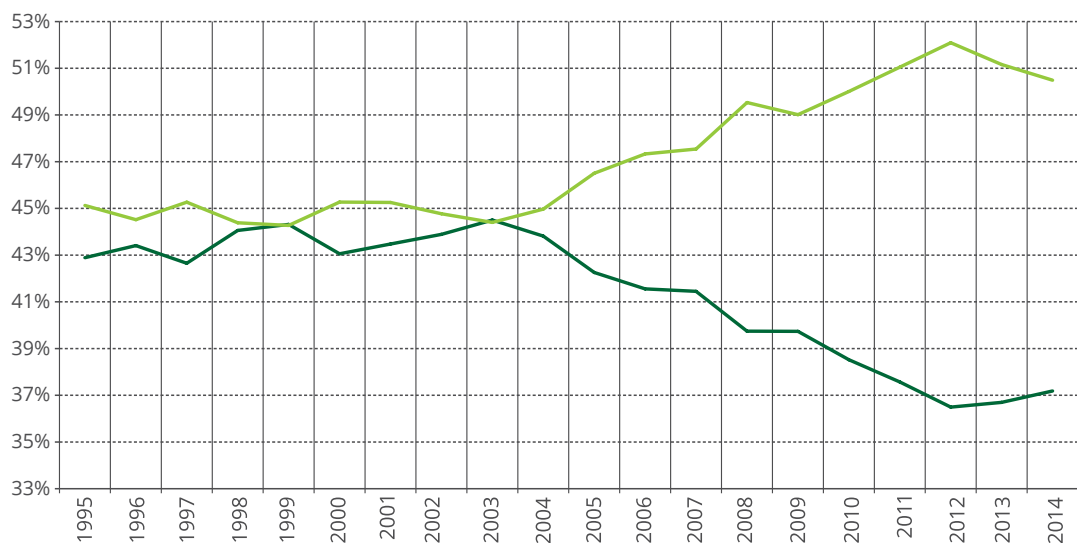




Per approfondire quanto si osserva nel primo grafico e verificare, in particolare, quali accordi preferenziali siano caratterizzati da un maggiore grado di apertura (o chiusura), per ognuna delle sedici aree è stato calcolato l'*indice regionale di introversione commerciale*<sup>3</sup>. Questo indicatore misura l'orientamento a commerciare all'interno o all'esterno dei rispettivi accordi. In analogia con l'indice di Balassa, esso misura le *preferenze rivelate* dei partner commerciali di una particolare regione, che sono determinate da una serie di fattori, quali la vicinanza geografica, culturale, le politiche commerciali e la maggiore o minore frammentazione dei processi produttivi all'interno (o all'esterno) delle aree.

**Grafico 1 - Peso dei flussi intra- ed extra-regionali sul commercio mondiale di merci, per 16 accordi preferenziali<sup>(1)</sup>**

Valori percentuali



<sup>(1)</sup> Amu, Asean, Can, Cacm, Caricom, Cefta, Cis, Ecowas, Eccas, Efta, Gcc, Mercosur, Nafta, Sadc, Safta, UE28; l'accordo Asean comprende le aree di libero scambio Asean-Giappone, Asean-Cina e Asean-Corea del Sud

— Totale flussi intra-area  
— Totale flussi extra-area

Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

I grafici 2-5 riportano i vari accordi commerciali, raggruppati per continente e rappresentano il loro livello di introversione nel periodo 1995-2014.

In Europa, l'UE (a 28) appare relativamente aperta pur mostrando, a partire dal 2008, un graduale aumento del proprio grado di introversione, che si è accentuato nell'ultimo anno (rag-

- 3 L'indice ha la caratteristica di variare tra uno e meno uno e di aumentare (diminuire) se l'intensità degli scambi intra-area aumenta più (meno) rapidamente della quota di commercio extra-area. Esso è calcolato rapportando la quota di commercio intra-area di ogni accordo preferenziale con la quota dell'area sugli scambi effettuati con il resto del mondo, in base alla formula:

$$S_j = (HI_i - HE_i) / (HI_i + HE_i)$$

$$-1 \leq S_j \leq 1$$

dove:

$$HI_i = S_i / V_i = (t_{ii} / t_i) / (t_{ri} / t_r)$$

$$HE_i = (1 - S_i) / (1 - V_i)$$

$t_{ri}$  = commercio extra area dell'accordo i;

$t_r$  = commercio totale del resto del mondo.

Si veda Iapadre P.L. e Plummer M. (2011), *Statistical Measures of Regional Trade Integration*, pag.98-123, in The Regional Integration Manual: Quantitative and Qualitative Methods, a cura di P.De Lombaerde, R.Flores, P.L. Iapadre e M. Schulz, Routledge Abingdon.

giungendo 0,74). Il Ceftra (Accordo centroeuropeo di Libero Scambio, istituito nel luglio 2007) appare particolarmente chiuso agli scambi extra-area con un indice che, nel 2014, è stato pari a 0,97, mentre la Comunità degli Stati Indipendenti (Cis) mostra una progressiva apertura, con un indice che è sceso da 0,93 (nel 1995) a 0,76. L'Associazione europea di libero scambio (Efta) rappresenta invece un caso unico, con un indice fortemente negativo in tutto il periodo considerato (tra -0,5 e -0,55) che segnala una debole integrazione commerciale tra i paesi che ne fanno ancora parte (Svizzera, Norvegia e Islanda) ma, soprattutto, il forte legame con altri partner commerciali: primo fra tutti l'Unione Europea, ma anche i molti paesi con cui sono stati conclusi degli accordi di tipo bilaterale.

Tra i cinque accordi preferenziali del continente americano, la Comunità caraibica (Caricom) e il Mercato Comune Centro Americano (Cacm) sono caratterizzati da indici di introversione molto elevati (rispettivamente 0,98 e 0,97) e sostanzialmente stabili in tutto il periodo. Il Nafta, l'Accordo nordamericano per il Libero Scambio, rappresenta invece un'area preferenziale relativamente aperta agli scambi extra-area, pur mostrando dal 2000 una progressiva tendenza all'intensificazione degli scambi intra-regionali, come segnalato dall'indicatore che è salito da 0,65 (nel 1995) a 0,72 nell'ultimo anno disponibile. Il Mercato Comune dell'America meridionale (Mercosur) e il Patto Andino (Can), pur presentando nel 2014 indici di introversione più alti di quello del Nafta (0,79 e 0,85), hanno invece registrato una progressiva apertura, per quanto questa tendenza sembri essersi arrestata dal 2012.

In generale, le aree preferenziali dell'Asia (Gcc, Safta e Asean+3) presentano un grado di apertura maggiore, che si è accentuato dal 2002-2003, come conseguenza del loro ampio coinvolgimento nelle catene globali del valore e nei processi di frammentazione internazionale della produzione. Nel 2014 gli indici più bassi sono stati registrati dai paesi del Golfo (Gcc, con 0,32) e ciò non sorprende dato che l'accordo raggruppa importanti paesi esportatori di petrolio; anche l'area Safta (l'Accordo di libero scambio dell'Asia del sud) presenta un indice di introversione molto basso (0,36), pur mostrando (come l'area Gcc) una netta inversione di tendenza nell'ultimo biennio. Infine, passando a considerare l'Asean+3, va rilevato che l'indice di introversione è relativamente basso (0,42) e in calo dal 2003, ma che sarebbe molto più elevato (0,7) se si considerasse l'Asean senza i tre accordi bilaterali, a conferma del ruolo svolto da Cina, Corea del Sud e Giappone come nodi di collegamento tra l'Asia orientale e il resto del mondo.

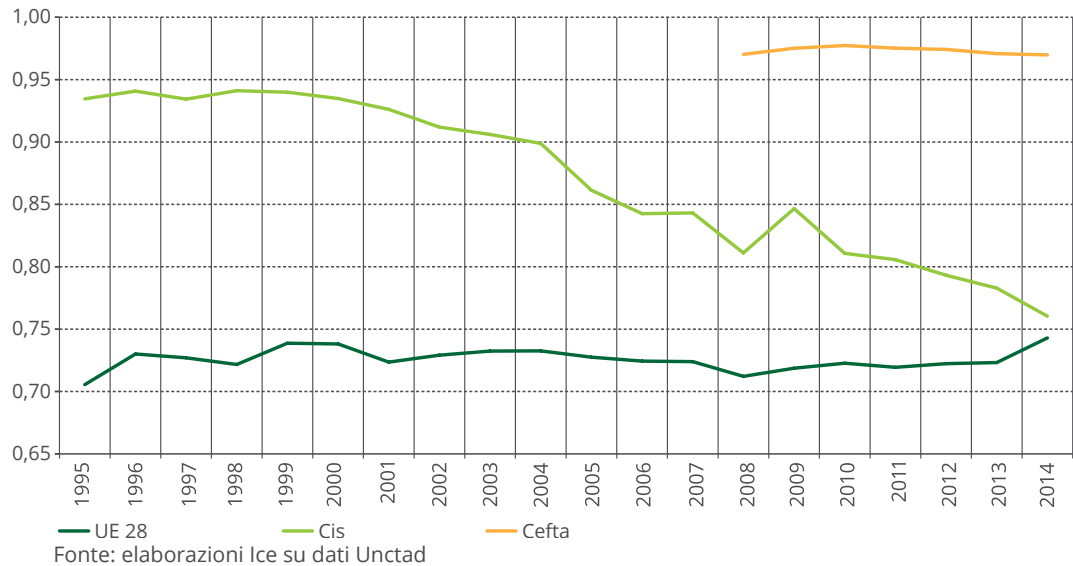
Per il continente africano si riscontra un grado di introversione particolarmente elevato nel caso della Comunità di sviluppo dell'Africa meridionale (Sadc) e della Comunità economica degli Stati dell'Africa Occidentale (Ecowas), con un indice che è rimasto quasi invariato dalla metà degli anni novanta. Tale andamento sembra attribuibile più all'esistenza di barriere commerciali, interne ed esterne, e ad una scarsa base manifatturiera, che all'intensità dei processi di integrazione regionale. Nel caso della Comunità economica degli Stati dell'Africa centrale (Eccas), l'indice presenta un andamento discontinuo, con una forte ascesa tra il 2008 e il 2010, a cui ha fatto seguito una maggiore apertura. Diversamente, per l'Unione del Maghreb arabo (Amu) si osserva una forte apertura tra il 1995 e il 2005, mentre il periodo post-crisi appare caratterizzato da un incremento dell'indice di introversione, a cui stanno contribuendo anche le attuali difficoltà geo-politiche.

Per concludere, il recente aumento nel peso degli scambi intra-area appare confermato da una tendenza piuttosto diffusa verso una maggiore introversione commerciale, più evidente in alcune aree preferenziali (come Amu, Safta e Gcc), ma a cui contribuiscono anche l'Unione Europea e il Nafta.

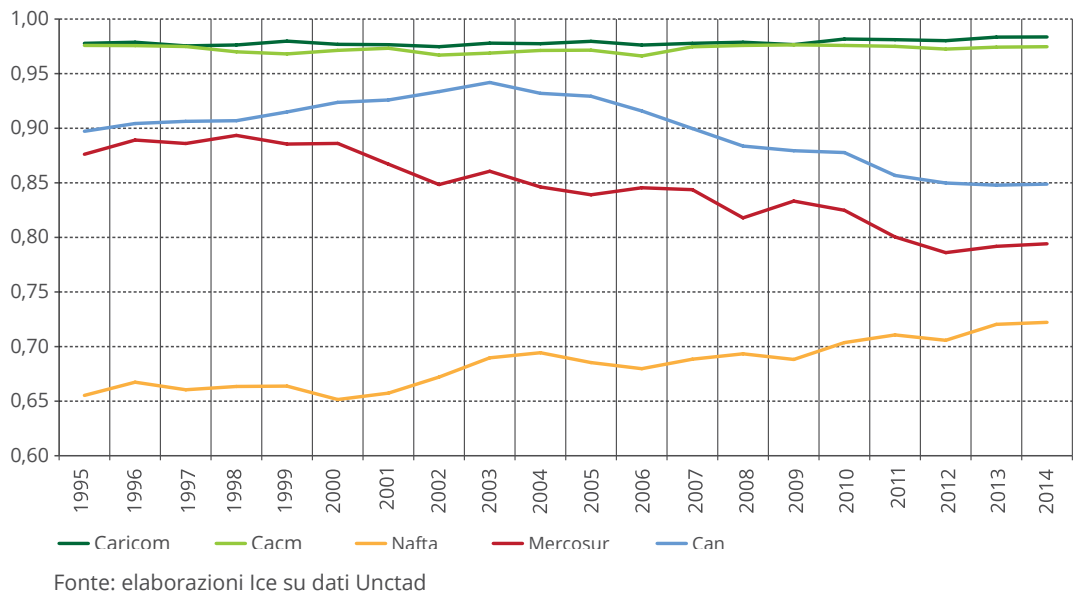




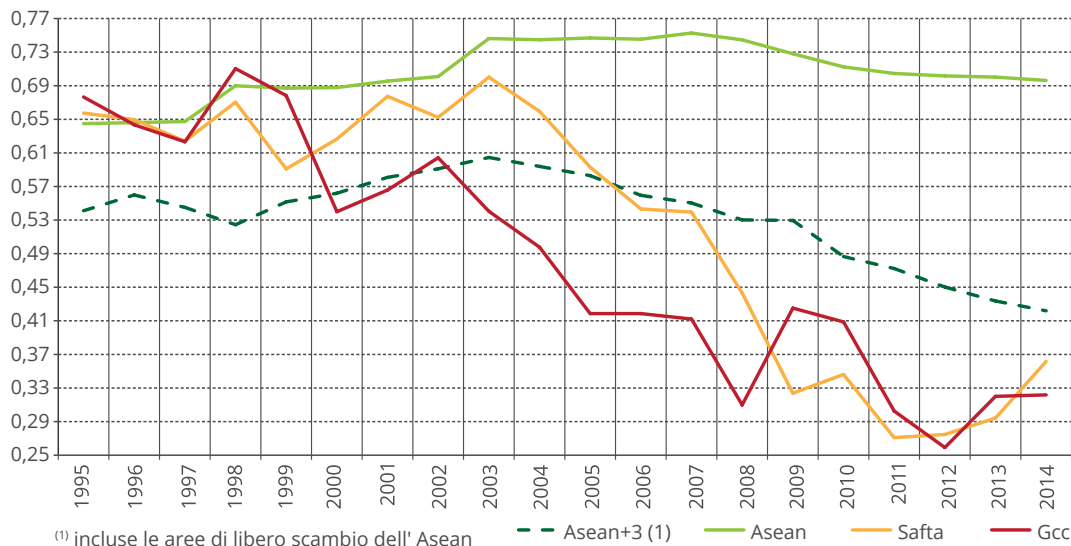
### Grafico 2 - Indici di introversione commerciale regionale per le principali aree di integrazione economica in Europa



### Grafico 3 - Indici di introversione commerciale regionale per le principali aree di integrazione economica nelle Americhe

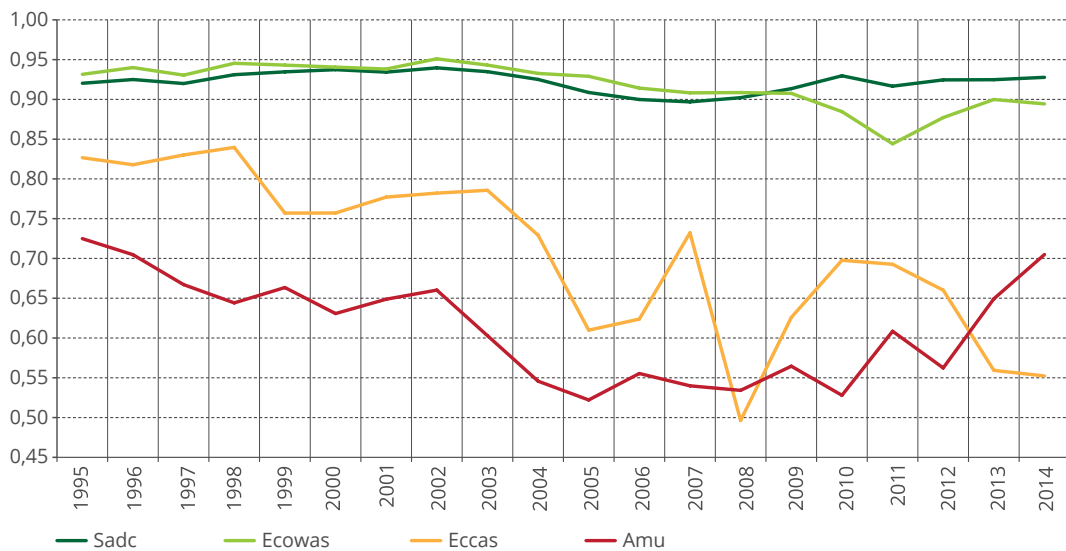


**Grafico 4 - Indici di introversione commerciale regionale per le principali aree di integrazione economica in Asia**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

**Grafico 5 - Indici di introversione commerciale regionale per le principali aree di integrazione economica in Africa**



Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad



# L'ATTIVITÀ ECONOMICA E I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA







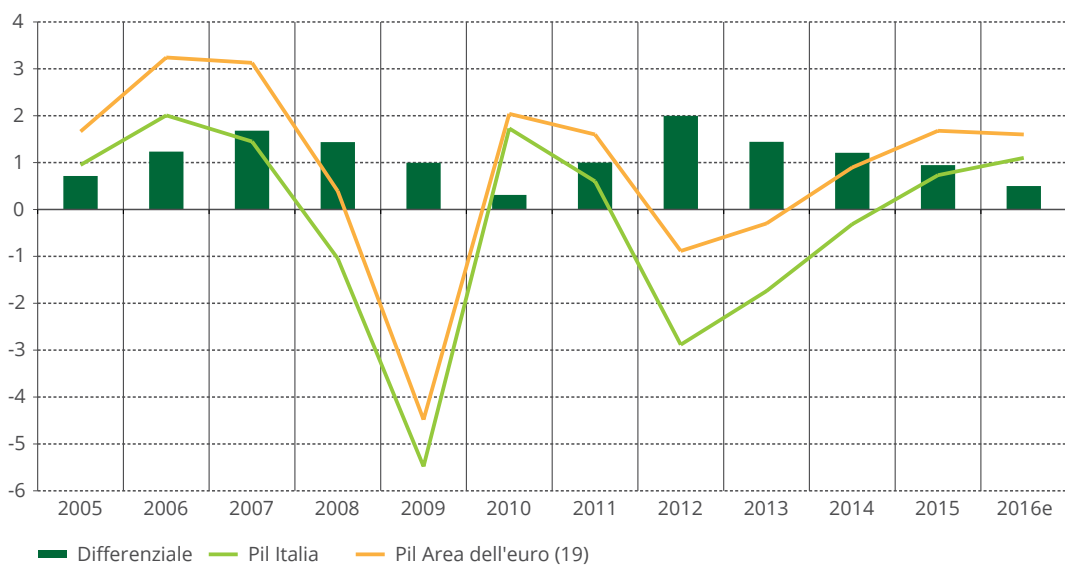
# L'ATTIVITÀ ECONOMICA E I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

## 2.1 Quadro macroeconomico\*

Nel 2015 l'attività economica globale ha registrato un sensibile rallentamento rispetto al 2014. Infatti, sebbene l'espansione del Pil nelle principali economie avanzate sia proseguita, si è accentuato il rallentamento nell'insieme delle economie emergenti, le cui prospettive continuano a rappresentare un fattore di forte incertezza e di rischio per l'economia globale nel 2016.

Nel 2015 il Pil dell'Area dell'euro è cresciuto dell'1,6 per cento, con performance molto eterogenee tra i maggiori paesi dell'area: la Germania (+1,7 per cento) non si è discostata dall'andamento dell'anno precedente; al contrario, Francia (+1,2 per cento) e Spagna (+3,2 per cento) hanno registrato una consistente accelerazione (erano cresciute rispettivamente dello 0,2 e dell'1,4 per cento nel 2014). La Grecia è l'unico paese dell'area in recessione nel 2015, con un calo dello 0,2 per cento del Pil. In Italia è invece proseguita la graduale ripresa del prodotto, parallelamente alla riduzione del differenziale di crescita rispetto al complesso dell'eurozona (grafico 2.1).

**Grafico 2.1 - Differenziale tra la dinamica del Pil dell'Area dell'euro e dell'Italia**  
Variazioni percentuali



2016e: stima European Economic Forecast.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e Istat.

All'andamento dell'attività produttiva in Italia, tornato positivo dopo un triennio di recessione, ha contribuito la crescita della domanda interna, in particolare quella per i consumi delle famiglie, che sono aumentati per il secondo anno consecutivo e a un ritmo superiore rispetto al 2014 (+0,9 per cento, da 0,6). La dinamica dei consumi delle famiglie è stata sostenuta dall'incremento del reddito disponibile, che ha a sua volta beneficiato della crescita dei redditi nominali (+0,9 per cento) e della sostanziale stabilità dei prezzi al consumo; la propensione media al risparmio delle famiglie è rimasta sostanzialmente invariata rispetto all'anno precedente, al 7,8 per cento. Anche l'accumulazione delle scorte ha contribuito positivamente alla crescita del prodotto (+0,5 punti percentuali).

\* Capitolo redatto da Giulio Giangaspero e Pjero Stanojevic (Ice). Supervisione di Silvia Fabiani (Banca d'Italia).



La domanda interna ha sostenuto la crescita del prodotto, compensando il contributo negativo delle esportazioni nette dovuto a un aumento delle importazioni (+6 per cento in volume) superiore a quello delle esportazioni (+4,3 per cento); questo andamento segna un'inversione di tendenza rispetto ai quattro anni precedenti, nei quali le esportazioni nette avevano contribuito positivamente alla crescita del Pil (grafico 2.2). Le vendite italiane all'estero hanno comunque accelerato rispetto all'anno precedente, seppure risentendo dell'indebolimento del commercio mondiale nella seconda parte dell'anno; la crescita è stata di poco inferiore rispetto alla media dell'Area dell'euro (+5 per cento).

### Tavola 2.1 - Quadro macroeconomico

Variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno di riferimento 2010

	2011	2012	2013	2014	2015
	<b>Contabilità nazionale</b>				
<b>Prodotto interno lordo</b>	<b>0,6</b>	<b>-2,8</b>	<b>-1,7</b>	<b>-0,3</b>	<b>0,8</b>
<b>Importazioni di beni e servizi</b>	<b>0,5</b>	<b>-8,1</b>	<b>-2,3</b>	<b>3,2</b>	<b>6,0</b>
Beni	1,2	-8,8	-2,6	3,4	8,1
Servizi	-2,1	-4,9	-1,1	2,0	-2,6
<b>Domanda nazionale</b>	<b>-0,8</b>	<b>-4,5</b>	<b>-2,8</b>	<b>-0,4</b>	<b>0,6</b>
Consumi finali nazionali	-0,5	-3,3	-1,9	0,2	0,5
<i>di cui: Spesa delle famiglie</i>	0,0	-3,9	-2,5	0,6	0,9
<i>Spesa delle Amm. Pubbliche</i>	-1,8	-1,4	-0,3	-1,0	-0,7
Investimenti fissi lordi	-1,9	-9,3	-6,6	-3,4	0,8
<i>di cui: Costruzioni</i>	-3,7	-9,3	-8,0	-5,0	-0,5
<i>Impianti e macchinari</i>	0,2	-13,6	-8,2	-2,7	3,5
<i>Mezzi di trasporto</i>	5,0	-28,0	-23,0	0,7	19,7
<i>Ricerca e sviluppo</i>	-0,1	-2,3	0,6	0,9	0,8
<b>Esportazioni di beni e servizi</b>	<b>5,2</b>	<b>2,3</b>	<b>0,6</b>	<b>3,1</b>	<b>4,3</b>
Beni	6,2	1,8	1,0	3,4	4,4
Servizi	0,6	5,0	-1,0	2,0	3,7
	<b>Produzione, occupazione, prezzi</b>				
<b>Produzione industriale <sup>(1)</sup></b>	<b>0,4</b>	<b>-6,0</b>	<b>-3,1</b>	<b>-1,1</b>	<b>1,8</b>
<b>Grado di utilizzazione della capacità produttiva <sup>(2)</sup></b>	<b>73,3</b>	<b>71,2</b>	<b>72,8</b>	<b>73,7</b>	<b>76,1</b>
<b>Occupazione totale (unità di lavoro totali)</b>	<b>0,1</b>	<b>-1,4</b>	<b>-2,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,8</b>
<b>Costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) <sup>(3)</sup></b>	<b>1,2</b>	<b>3,6</b>	<b>1,3</b>	<b>1,3</b>	<b>0,4</b>
<b>Prezzi al consumo <sup>(4)</sup></b>	<b>1,5</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>	<b>1,2</b>	<b>0,3</b>
<b>Prezzi alla produzione <sup>(5)</sup></b>	<b>4,8</b>	<b>3,6</b>	<b>-1,1</b>	<b>-1,5</b>	<b>-2,7</b>

<sup>(1)</sup> Valore aggiunto ai prezzi base del settore dell'industria in senso stretto (comprende solo attività manifatturiere).

valori concatenati, riferimento anno 2010.

<sup>(2)</sup> Livello percentuale, fonte: Banca d'Italia.

<sup>(3)</sup> Fonte: Istat.

<sup>(4)</sup> Indice generale per l'intera collettività nazionale (Nic), al lordo dei tabacchi (base 2010).

<sup>(5)</sup> Indice generale dei prezzi alla produzione dei manufatti industriali (base 2010).

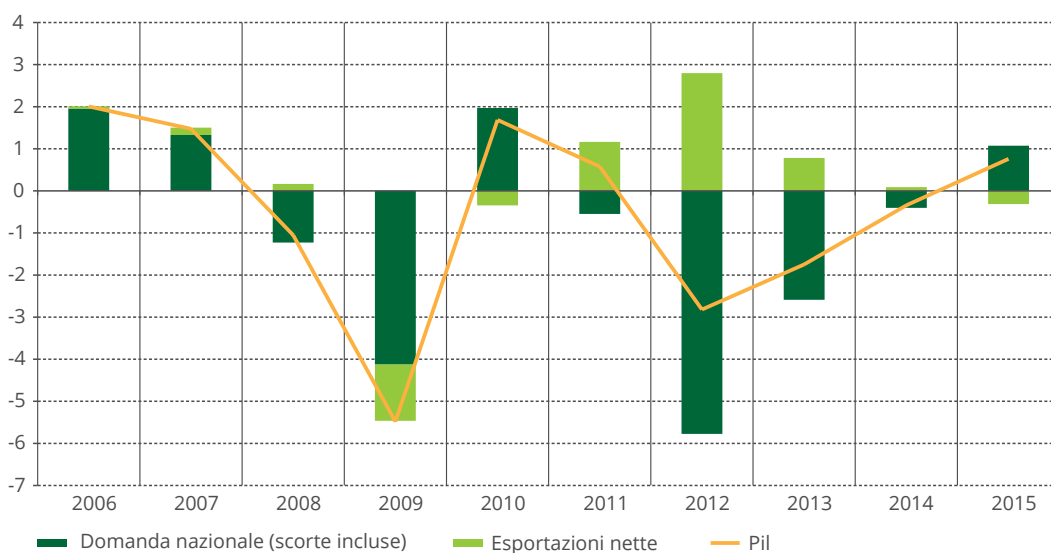
Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Hanno ricominciato a crescere, dopo quattro anni di andamento molto negativo, gli investimenti fissi lordi (0,8 per cento nel complesso del 2015). Il contributo maggiore è da ascrivere alla componente dei mezzi di trasporto (19,7 per cento). Sono aumentati anche gli investimenti in macchinari (1,1 per cento) e in ricerca e sviluppo (0,8 per cento). È invece restata negativa la dinamica delle costruzioni, sebbene in misura più contenuta rispetto agli anni precedenti.

I segnali di una graduale ripresa sono confermati dal primo dato positivo, dopo tre anni, della dinamica della produzione industriale (+1,8 per cento nel 2015) e dall'aumento del grado di utilizzo della capacità produttiva. L'occupazione, cresciuta dello 0,8 per cento, è tuttavia ancora ben al di sotto dei livelli degli anni precedenti la crisi, nonostante gli incentivi varati dal Governo. In questo contesto, l'inflazione è rimasta su livelli molto bassi (+0,3 per cento, nella media del 2015) e i prezzi alla produzione sono calati per il terzo anno consecutivo. La dinamica dell'inflazione è stata condizionata soprattutto dalla flessione delle quotazioni del petrolio, che ha causato forti ribassi dei prezzi al consumo nel settore energetico.

### Grafico 2.2 - Contributi della domanda nazionale e delle esportazioni nette alla variazione del Pil

Calcolati sui valori concatenati, anno di riferimento 2010



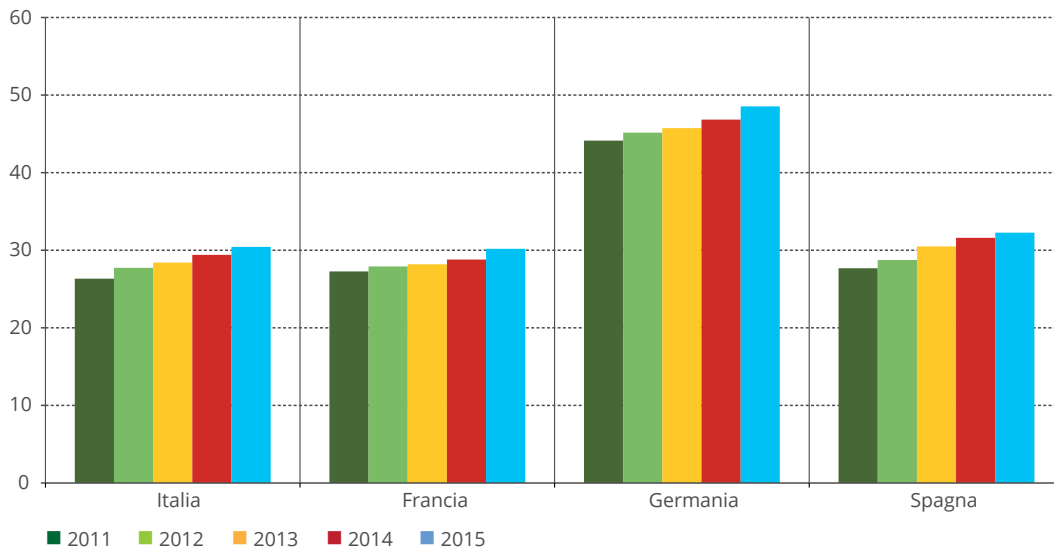
Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat.

Nell'ultimo anno è aumentata la propensione a esportare, dal 29,4 per cento nel 2014 al 30,4 del 2015 (grafico 2.3), proseguendo la *trend* di crescita degli ultimi anni. Al contempo, è aumentato il grado di penetrazione delle importazioni, che si è attestato al 28,5 per cento, recuperando la flessione tra il 2011 e il 2013. L'incremento è in linea con quello registrato in media nell'Area dell'euro (+5,8 per cento); tuttavia, nel confronto con i singoli partner europei, il livello dell'indicatore risulta inferiore rispetto a Francia e Spagna, che presentavano nel periodo antecedente la crisi un rapporto tra importazioni e domanda interna paragonabile a quello italiano (grafico 2.4).



### Grafico 2.3 - Propensione all'esportazione nei principali paesi dell'Area dell'euro

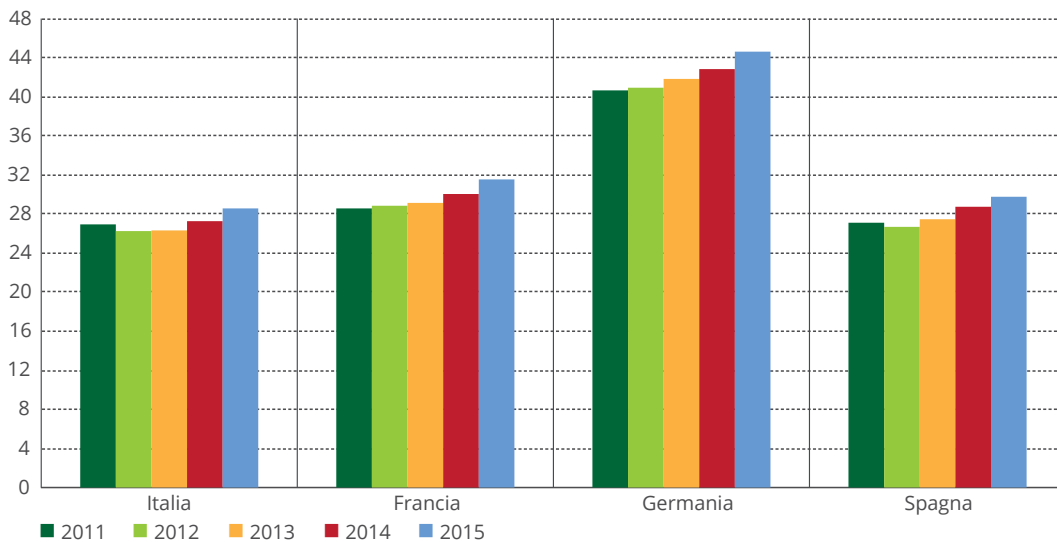
Rapporto percentuale tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, a prezzi 2010



Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat.

### Grafico 2.4 - Grado di penetrazione delle importazioni nei principali paesi dell'Area dell'euro

Rapporto percentuale tra importazioni di beni e servizi e domanda nazionale, a prezzi 2010



Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat.

Secondo i principali organismi internazionali, le attese sull'andamento dell'economia globale sono moderatamente in crescita, pur a fronte di vari fattori di incertezza, in continuità con gli ultimi mesi del 2015, legati all'andamento dei prezzi delle materie prime e alle turbolenze sui mercati finanziari.

Nell'Area dell'euro la crescita resterà piuttosto stabile nel biennio 2016-17: secondo le previsioni della Commissione europea<sup>1</sup>, il Pil crescerebbe in media dell'1,6 per cento nel 2016 e dell'1,8 nel 2017. Per quanto riguarda le stime dell'andamento del prodotto del complesso dell'Unione europea, la stessa Commissione prevede una crescita dell'1,8 per cento nel 2016 e dell'1,9 per cento nel 2017. Il trend moderatamente positivo sarebbe sostenuto dai bassi prezzi del petrolio, dall'espansione monetaria e dal deprezzamento dell'euro, oltre che dalla sostanziale stabilità dei prezzi al consumo e dall'andamento positivo del mercato del lavoro, che fornirebbero ulteriore sostegno ai consumi.

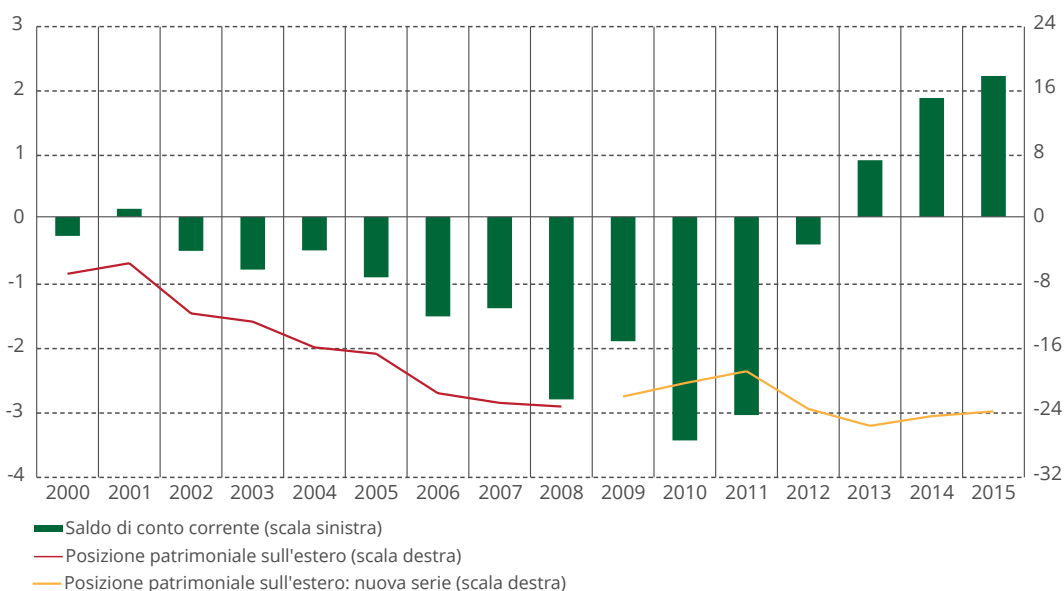
Per l'Italia le stime della Commissione europea<sup>2</sup> prefigurano un tasso di crescita ancora inferiore rispetto a quello dell'Area dell'euro, intorno all'1,1 per cento nel 2016 e dell'1,3 per cento nel 2017.

### 2.1.1 I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia

Nel 2015 è proseguito il miglioramento dei conti con l'estero dell'Italia. Il conto corrente della bilancia dei pagamenti è risultato in attivo per 36 miliardi, in aumento rispetto al 2014 (31 miliardi); ha raggiunto il 2,2 per cento del prodotto interno lordo (grafico 2.5).

I dati sulla posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia sono stati di recente rivisti per incorporare le attività dichiarate a seguito della procedura di emersione volontaria dei capitali illecitamente detenuti all'estero; la revisione, che ha riguardato per ora il periodo 2009-2015, ha comportato un miglioramento della posizione netta dell'Italia di poco meno di tre punti di Pil. Alla fine dello scorso dicembre il saldo debitorio era pari a -395,6 miliardi, il 24,2 per cento del Pil.

**Grafico 2.5 - Saldo di conto corrente e posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia<sup>(1)</sup>**  
In percentuale del prodotto interno lordo



<sup>(1)</sup> La revisione dei dati sulla posizione patrimoniale sull'estero da parte della Banca d'Italia ha riguardato il periodo 2009-2015.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia e Istat

<sup>1</sup> European Commission, *European Economic Forecast*, Spring 2016.

<sup>2</sup> *Ibidem*.

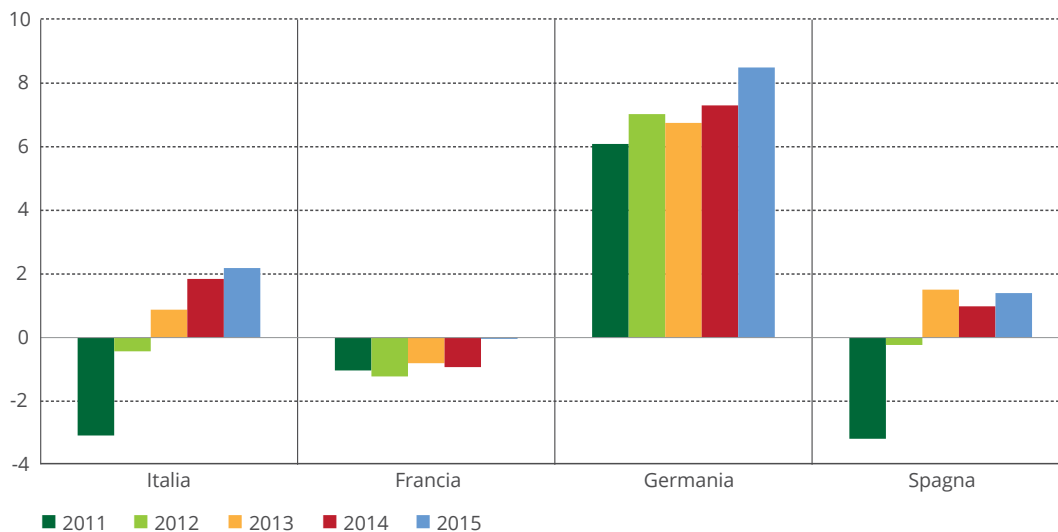
Tra i principali paesi dell'Area dell'euro, la Germania ha continuato a registrare un consistente avanzo di conto corrente (8,5 per cento del Pil nel 2015; grafico 2.6); la Francia ha ridotto il disavanzo rispetto al 2014, raggiungendo un sostanziale pareggio; il conto corrente della Spagna è rimasto piuttosto stabile nell'ultimo triennio, con un avanzo pari all'1,4 per cento del prodotto nel 2015. L'aumento dell'avanzo corrente della bilancia dei pagamenti italiana è dipeso essenzialmente dall'andamento del conto delle merci, che ha raggiunto un surplus pari a 52,7 miliardi nel 2015. Su questo dato ha inciso soprattutto la riduzione del disavanzo energetico (il surplus al netto dei prodotti energetici è pari a 78,7 miliardi) in buona misura spiegato dalla dinamica dei prezzi del petrolio, in forte ribasso nel corso del 2015.

Il saldo dei servizi è rimasto negativo (-1,2 miliardi di euro), con valori sostanzialmente simili a quelli del 2014 nella ripartizione tra trasporti, viaggi e altri servizi.

Il conto finanziario nel 2015 ha registrato acquisizioni nette di attività sull'estero, in particolare nella componente degli investimenti di portafoglio, che hanno raggiunto il valore più alto dell'ultimo quinquennio. Secondo dati ancora provvisori, il livello degli investimenti diretti esteri, sia in entrata sia in uscita, è rimasto modesto, anche nel confronto con gli altri paesi europei.

### Grafico 2.6 - Saldi di conto corrente dei principali paesi dell'Area dell'euro

In percentuale del prodotto interno lordo



Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia e Istat

## Tavola 2.2 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia

Milioni di euro

Voci	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Conto corrente</b>	<b>-45.335</b>	<b>-5.822</b>	<b>15.202</b>	<b>30.893</b>	<b>35.964</b>
<b>Conto capitale</b>	<b>908</b>	<b>3.959</b>	<b>181</b>	<b>3.386</b>	<b>2.638</b>
<b>Conto finanziario</b>	<b>-47.748</b>	<b>-10.166</b>	<b>12.753</b>	<b>50.252</b>	<b>33.087</b>
Investimenti diretti	12.353	5.293	650	2.500	6.609
<i>all'estero</i>	37.044	5.241	15.288	15.427	13.777
<i>in Italia</i>	24.691	-52	14.638	12.928	7.168
Investimenti di portafoglio	11.445	-24.384	-13.190	1.030	89.556
<i>attività</i>	-33.047	-59.972	22.030	98.734	112.084
<i>passività</i>	-44.492	-35.589	35.220	97.704	22.528
Altri investimenti	-81.855	1.625	20.731	51.256	-66.970
<i>attività</i>	45.244	32.901	-25.038	19.191	-20.933
<i>passività</i>	127.099	31.276	-45.769	-32.065	46.037
Derivati	-7.257	5.839	3.035	-3.581	3.358
Variazione riserve ufficiali	941	1.461	1.528	-953	535
<b>Errori e omissioni</b>	<b>-3.320</b>	<b>-8.303</b>	<b>-2.629</b>	<b>15.972</b>	<b>-5.515</b>

Fonte: Banca d'Italia

## Tavola 2.3 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia. Conto corrente: saldi

Milioni di euro

Voci	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Merci (Fob-Fob)</b>	<b>3.261</b>	<b>21.478</b>	<b>36.063</b>	<b>47.867</b>	<b>52.677</b>
<b>Servizi</b>	<b>-6.173</b>	<b>-123</b>	<b>261</b>	<b>-827</b>	<b>-1.161</b>
trasporti	-8.677	-8.223	-7.899	-8.198	-8.437
viaggi all'estero	10.340	11.543	12.755	12.528	13.544
altri servizi	-7.835	-3.443	-4.595	-5.157	-6.267
<b>Redditi primari</b>	<b>-5.293</b>	<b>-3.012</b>	<b>-3.065</b>	<b>-334</b>	<b>-925</b>
da lavoro dipendente	2.618	3.677	2.988	3.579	4.284
da capitale	-10.959	-9.704	-9.362	-7.811	-7.400
Altri	3.048	3.015	3.309	3.898	2.191
<b>Redditi secondari</b>	<b>-19.253</b>	<b>-19.516</b>	<b>-18.056</b>	<b>-15.812</b>	<b>-14.627</b>
amministrazioni pubbliche	-14.212	-13.597	-15.360	-13.642	-11.363
altri settori	-5.041	-5.918	-2.697	-2.170	-3.263
<i>di cui: rimesse dei lavoratori</i>	-6.916	-6.347	-5.059	-4.729	-4.608
<b>Conto corrente</b>	<b>-45.335</b>	<b>-5.822</b>	<b>15.202</b>	<b>30.893</b>	<b>35.964</b>

Fonte: Banca d'Italia

## 2.2 Le esportazioni

Nel 2015 le esportazioni di beni e servizi sono cresciute del 4,3 per cento in volume, pur avendo risentito nella seconda parte dell'anno dell'indebolimento del commercio mondiale. Sia i beni che i servizi hanno registrato tassi di crescita superiori ai due periodi precedenti. Le esportazioni di beni sono aumentate in volume del 4,4 per cento; in valore sono cresciute del 4,0 per cento, raggiungendo 406 miliardi (tavola 2.4). Questo andamento è stato determinato soprattutto dalla intensa espansione nei paesi dell'Area dell'euro; tra i paesi extra-UE, l'andamento delle esportazioni nel mercato statunitense è stato molto favorevole, grazie anche al forte deprezzamento dell'euro nel corso dell'anno. Le esportazioni di servizi hanno sfiorato gli 89 miliardi di euro, crescendo del 3,7 per cento in volume e valore.

I prezzi dei beni esportati hanno registrato in media un calo dello 0,4 per cento, dovuto a una diminuzione dei costi energetici, delle materie prime e degli altri beni intermedi importati. I prezzi delle esportazioni di servizi, invece, sono rimasti invariati.

**Tavola 2.4 - Esportazioni <sup>(1)</sup>**

<b>Beni</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>Milioni di euro</b>	<b>377.407</b>	<b>379.080</b>	<b>390.412</b>	<b>405.978</b>
Var. percentuali	3,7	0,4	3,0	4,0
<i>Prezzi delle esportazioni <sup>(2)</sup></i>	1,9	-0,6	-0,4	-0,4
<i>Esportazioni: variazioni dei volumi</i>	1,8	1,0	3,4	4,4
Esportazioni Fob, valori doganali (milioni di euro)	390.182	390.233	398.870	413.881
<b>Servizi</b>				
<b>Milioni di euro</b>	<b>83.767</b>	<b>83.832</b>	<b>85.746</b>	<b>88.876</b>
Var. percentuali	6,9	0,1	2,3	3,7
<i>Prezzi delle esportazioni <sup>(2)</sup></i>	1,9	1,1	0,3	0,0
<i>Esportazioni: variazioni dei volumi</i>	5,0	-1,0	2,0	3,7

<sup>(1)</sup> Dati di contabilità nazionale.

<sup>(2)</sup> Deflatori impliciti.

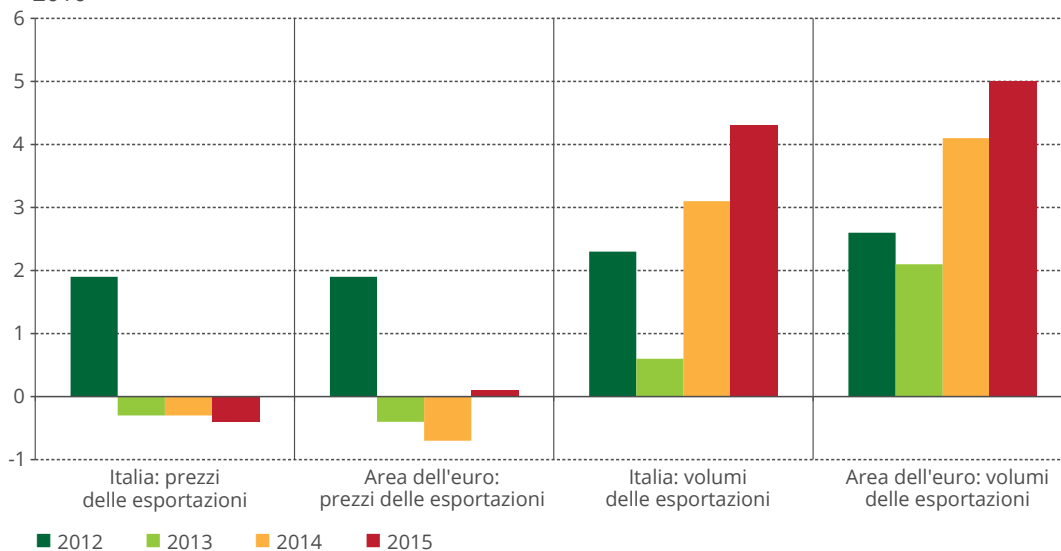
Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

I prezzi del complesso delle esportazioni italiane di beni e servizi sono diminuiti, a fronte di un lieve incremento dei prezzi di quelle dell'Area dell'euro (grafico 2.7, variazioni calcolate usando deflatori impliciti). Le possibili ricadute sulla redditività delle imprese sono state tuttavia contrastate dalla diminuzione dei costi degli input. Nel 2015 il prezzo del petrolio è sceso in media del 45 per cento ed anche le materie prime hanno registrato una marcata riduzione delle quotazioni sui mercati internazionali: -23,1 per cento per i metalli e -17,5 per cento per le altre materie prime non energetiche. Per il terzo anno consecutivo, i volumi delle esportazioni in Italia hanno avuto una dinamica divergente rispetto ai prezzi, ma comunque inferiore alla media dell'Area dell'euro.



### Grafico 2.7 - Esportazioni di beni e servizi in Italia e nell'area dell'euro

Variazioni percentuali sull'anno precedente dei volumi e dei prezzi<sup>(1)</sup> delle esportazioni, base 2010



<sup>(1)</sup>Deflatori impliciti di contabilità nazionale.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat ed Eurostat

Nel 2015 l'euro si è indebolito nei confronti delle principali valute. L'andamento del cambio ha determinato un aumento della competitività di prezzo dei prodotti industriali dell'Area dell'euro, misurata dagli indici basati sui prezzi alla produzione (tavola 2.5). Il guadagno di competitività dei prodotti italiani è stato pressoché in linea con quello spagnolo. Per i manufatti francesi il guadagno è stato maggiore, mentre per quelli tedeschi è stato meno intenso. Anche i prodotti giapponesi hanno beneficiato del calo dello yen, mentre gli apprezzamenti del dollaro e della sterlina hanno reso meno competitivi in termini di prezzo i manufatti statunitensi e inglesi.

### Tavola 2.5 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industriali

Variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1999=100 <sup>(1)</sup>

Indici di competitività basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2011	2012	2013	2014	2015
Italia	-0,6	-2,4	2,0	1,0	-2,8
Francia	-0,3	-2,2	1,8	0,5	-3,9
Germania	-1,7	-3,1	2,5	1,5	-2,3
Regno Unito	-1,8	8,2	1,1	-0,9	4,1
Spagna	1,2	-1,3	1,7	0,1	-2,7
Stati Uniti	-2,5	3,8	1,7	3,4	9,9
Giappone	0,8	-0,7	-17,7	-3,5	-4,0

<sup>(1)</sup> Variazioni negative indicano un miglioramento di competitività, e viceversa.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia

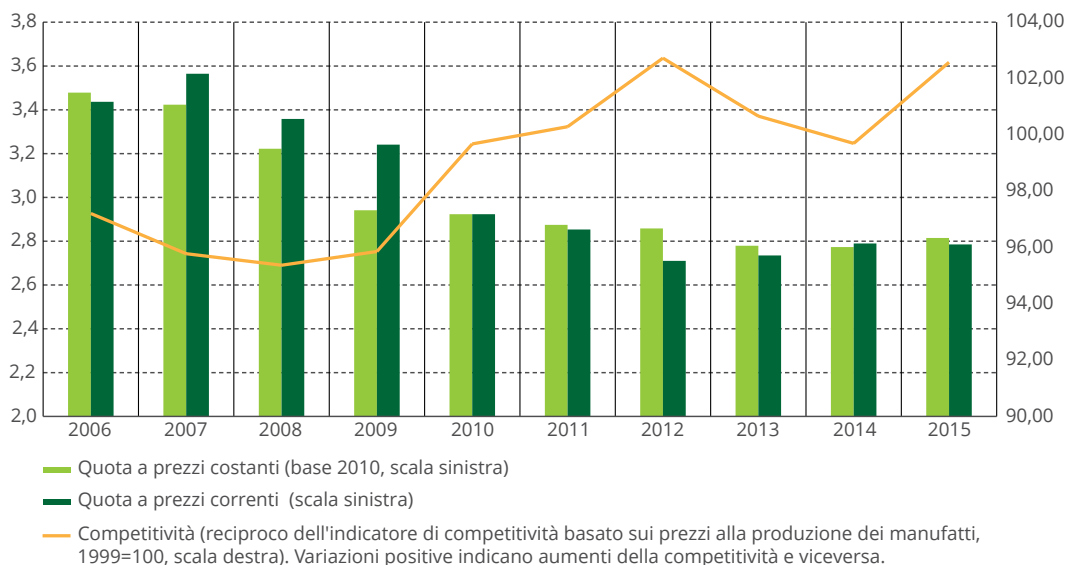
Nel 2015 i prezzi alla produzione dei prodotti industriali non energetici italiani venduti all'estero (tavola 2.6) sono aumentati dello 0,4 per cento, in misura minore di quelli di Spagna, Francia e Germania. Sono rimasti sostanzialmente invariati i prezzi dei prodotti industriali italiani, tede-



schi e spagnoli venduti nell'Area dell'euro, invece una riduzione più marcata ha interessato i prodotti francesi (0,8 per cento). Al di fuori dell'Area dell'euro, i prezzi dei manufatti italiani sono aumentati dello 0,8 per cento a fronte di aumenti del 2,3 per cento per la Germania, del 2,8 per cento per la Francia e del 2,5 per cento per la Spagna. I prezzi dei prodotti venduti sul mercato interno si sono ridotti in tutti i paesi considerati ad eccezione della Spagna.

### Grafico 2.8 - Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane di merci

Quote in percentuale e indici



Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia e Omc

La quota delle esportazioni di merci italiane su quelle mondiali, a prezzi correnti, è rimasta sostanzialmente invariata nel 2015, al 2,8 per cento (grafico 2.8). A prezzi costanti (base 2010) la quota ha recuperato rispetto ai due anni precedenti, portandosi al 2,9 per cento, grazie a una crescita del volume delle esportazioni italiane pari a quasi il doppio di quella osservata a livello mondiale (2,3 per cento<sup>3</sup>).

Al miglioramento della posizione competitiva dell'Italia sui mercati internazionali hanno contribuito le esportazioni di mezzi di trasporto, pari a 45 miliardi di euro, con una crescita in valore del 12,7 per cento rispetto al 2014; l'aumento delle vendite di autoveicoli è stato particolarmente significativo, pari al 30 per cento. Hanno registrato buone performance anche il comparto agroalimentare (oltre 36 miliardi e crescita del 7,4 per cento), le vendite di mobili (+6,5 per cento) e la farmaceutica (+4,5 per cento).

Nella composizione per categorie merceologiche delle esportazioni italiane in volumi (grafico 2.9), si rileva il forte aumento dei prodotti energetici, dovuto alla notevole crescita delle quantità processate da cokerie e raffinerie petrolifere e vendute oltre confine (+18,3 per cento). Meno rilevante l'aumento dei volumi delle altre categorie.

<sup>3</sup> Imf, World Economic Outlook database.

**Tavola 2.6 - Prezzi alla produzione dei prodotti industriali (escluso il raggruppamento energia) nei principali paesi dell'Area dell'euro**

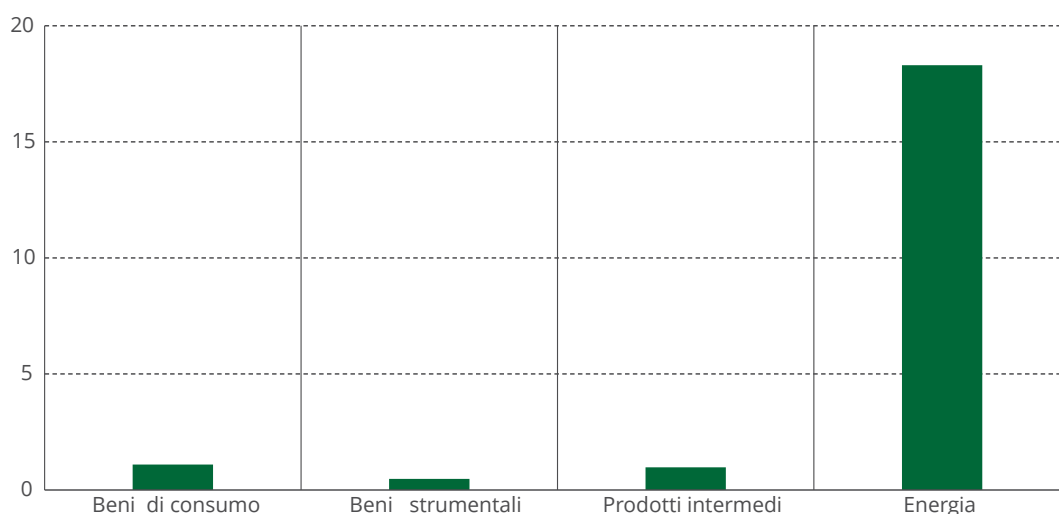
Variazioni in percentuale degli indici, 2010=100

	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero</b>					
Francia	2,3	0,9	-0,1	-0,4	1,1
Italia	2,7	1,2	-0,2	0,0	0,4
Germania	2,5	1,5	-0,3	0,0	1,4
Spagna	4,2	2,2	-0,9	-1,3	0,8
<b>Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - area dell'euro</b>					
Francia	2,8	1,2	-0,3	-0,9	-0,8
Italia	3,0	0,9	-0,6	-0,2	0,0
Germania	3,0	1,1	0,0	-0,4	-0,1
Spagna	4,5	1,5	-0,7	-1,6	-0,1
<b>Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - non Area dell'euro</b>					
Francia	1,8	0,6	0,0	0,2	2,8
Italia	2,4	1,5	0,1	0,2	0,8
Germania	2,2	1,8	-0,5	0,4	2,3
Spagna	3,6	3,5	-1,2	-0,7	2,5
<b>Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno</b>					
Francia	3,7	1,4	0,6	-0,5	-0,9
Italia	3,5	1,2	0,2	0,2	-0,1
Germania	3,5	1,2	0,3	0,0	-0,4
Spagna	4,3	1,7	0,7	-0,8	0,3

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

**Grafico 2.9 - Esportazioni dell'Italia per principali categorie merceologiche, 2015**

Variazioni percentuali dei volumi sull'anno precedente, base 2010



Fonte: elaborazione Ice su dati Istat



Nel primo trimestre 2016 il valore delle esportazioni di beni è sceso rispetto al periodo precedente (1,7 per cento<sup>4</sup>); il calo è ascrivibile quasi esclusivamente alle vendite sui mercati esterni alla Ue (3 per cento). Al netto dei prodotti energetici la diminuzione è stata più contenuta (-1 per cento).

Le prospettive di crescita degli scambi commerciali risentono dell'incertezza del quadro internazionale. Tale incertezza deriva in particolare dall'indebolimento della domanda interna negli Stati Uniti, iniziato già nella seconda parte del 2015, dal rallentamento dell'economia cinese e dalla minore domanda proveniente dai paesi emergenti, in particolare quelli produttori di petrolio.

## 2.3 Le importazioni

Le importazioni hanno registrato una consistente accelerazione nel 2015 (+6 per cento in volume, contro +3,2 nel 2014).

L'incremento dei volumi di beni importati, superiore all'8 per cento, è stato trainato sia dalle componenti della domanda che maggiormente attivano gli acquisti di input esteri (esportazioni e accumulo di scorte), sia dalla ripresa della spesa per consumi di beni durevoli da parte delle famiglie e degli investimenti in mezzi di trasporto delle imprese. Le importazioni di beni a prezzi correnti sono cresciute del 3 per cento (tavola 2.7); i relativi prezzi sono diminuiti in media del 4,8 per cento. La diminuzione dei prezzi all'importazione dei prodotti industriali è stata maggiore per i prodotti provenienti dai paesi non appartenenti all'Area dell'euro (-8,1 per cento) rispetto all'Area euro (-0,1 per cento).

**Tavola 2.7 - Importazioni** <sup>(1)</sup>

Beni	2012	2013	2014	2015
<b>Milioni di euro</b>	<b>360.579</b>	<b>343.018</b>	<b>342.549</b>	<b>352.766</b>
Var. percentuali	-5,7	-4,9	-0,1	3,0
<i>Prezzi delle importazioni</i> <sup>(2)</sup>	3,3	-2,3	-3,5	-4,8
<i>Importazioni: variazioni dei volumi</i>	-8,8	-2,6	3,4	8,1
Importazioni Cif, valori doganali (milioni di euro)	380.292	361.002	356.939	368.715
<b>Servizi</b>				
<b>Milioni di euro</b>	<b>84.658</b>	<b>83.887</b>	<b>86.734</b>	<b>89.615</b>
Var. percentuali	-1,0	-0,9	3,4	3,3
<i>Prezzi delle importazioni</i> <sup>(2)</sup>	4,2	0,2	1,4	6,1
<i>Importazioni: variazioni dei volumi</i>	-4,9	-1,1	2,0	-2,6

<sup>(1)</sup> Dati di contabilità nazionale.

<sup>(2)</sup> Deflatori impliciti.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

Le importazioni di merci dall'Area dell'euro sono cresciute del 5,4 per cento in valore, quelle dai paesi non appartenenti all'Area del 9 per cento, con aumenti particolarmente rilevanti per le merci provenienti dal Giappone (+ 15,5 per cento), dagli Stati Uniti (+13,8 per cento) e dalla Cina (+12,3 per cento). Sono risultate in netto calo le importazioni dalla Russia (-17,5 per cento) e dai paesi OPEC (-11,2 per cento).

<sup>4</sup> Istat, dati destagionalizzati, maggio 2016.

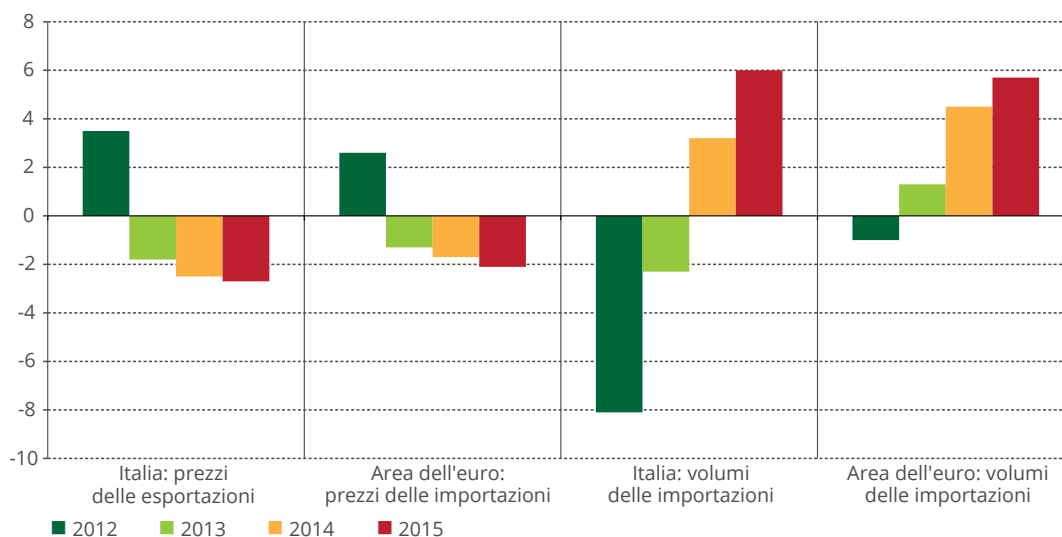
I settori che hanno registrato le variazioni più significative sono stati i mezzi di trasporto (+21,5 per cento in valore), la farmaceutica (+11,5 per cento), e i computer e apparecchi elettronici (+9,8 per cento). In forte calo invece le importazioni in valore di prodotti petroliferi raffinati e coke (-27,9 per cento) e di petrolio greggio (-26,2 per cento).

Le importazioni di servizi sono aumentate del 3,3 per cento a valori correnti, con prezzi mediamente superiori del 6,1 per cento; ne è derivato un calo dei volumi importati del 2,6 per cento.

Rispetto alla media dell'Area dell'euro, in Italia i prezzi delle importazioni di beni e servizi (grafico 2.10) si sono ridotti negli ultimi tre anni a tassi più elevati. Al contempo, i volumi delle importazioni hanno registrato una tendenza opposta, con una crescita nell'ultimo anno più sostenuta nel confronto con la media dell'Area.

### Grafico 2.10 - Importazioni di beni e servizi in Italia e nell'Area dell'euro

Variazioni percentuali sull'anno precedente dei volumi e dei prezzi<sup>(1)</sup> delle importazioni, base 2010



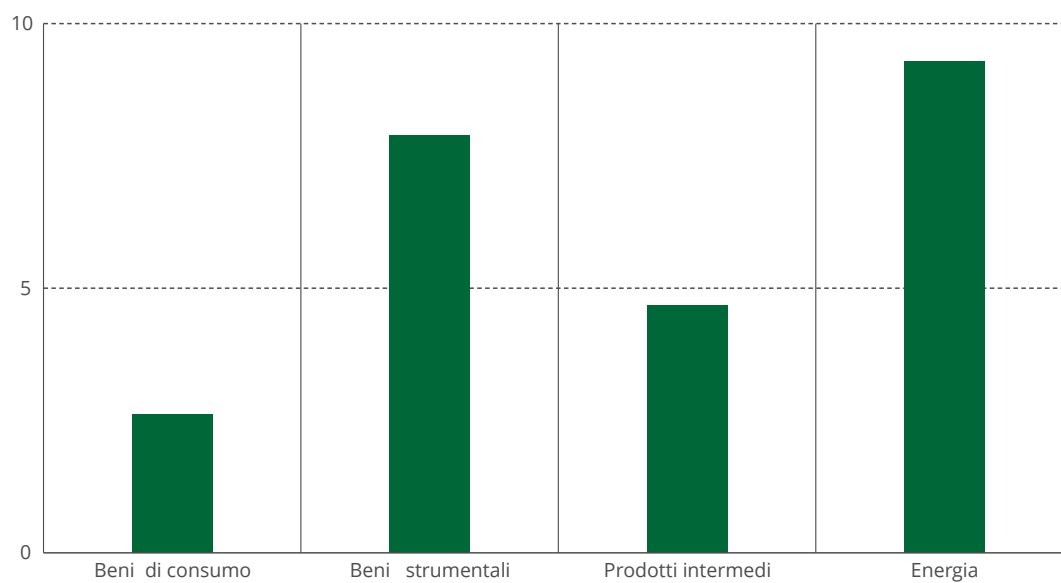
<sup>(1)</sup>Deflatori impliciti di contabilità nazionale.

Fonte: elaborazione Ice su dati Istat ed Eurostat

L'aumento della produzione industriale e la ripresa degli investimenti hanno contribuito alla crescita del volume delle importazioni nelle componenti dei beni strumentali e dei prodotti intermedi (grafico 2.11), che sono aumentate, rispettivamente, del 7,9 e del 4,7 per cento rispetto al 2014. L'aumento maggiore in volume è stato registrato dal comparto energetico (+9,3%)

### Grafico 2.11 - Importazioni dell'Italia per principali categorie merceologiche, 2015

Variazioni percentuali dei volumi sull'anno precedente, base 2010



Fonte: elaborazione Ices su dati Istat



## Le quote di mercato dei principali paesi europei: un'analisi *constant-market-shares*

di Giulio Giangaspero e Michele Repole\*

Questo approfondimento illustra i risultati di una scomposizione della variazione della quota di mercato delle esportazioni italiane <sup>1</sup> per il decennio 2006-2015 <sup>2</sup>. Si presentano inoltre i principali risultati di un identico esercizio che, per lo stesso arco temporale, analizza le quote di mercato

\* Ice

① La formula di scomposizione della quota di un paese della nostra analisi CMS è la seguente:

$$S^t - S^{t-1} = EC + ESM + ESG + EIS + EA$$

in cui S è la quota di mercato aggregata di un paese esportatore e i cinque termini generati dalla sua scomposizione sono:

$$EC = \sum_i \sum_j (s_{ij}^t - s_{ij}^{t-1}) w_{ij}^{t-1}$$

$$ESM = \sum_i (p_i^t - p_i^{t-1}) s_i^{t-1}$$

$$ESG = \sum_j (g_j^t - g_j^{t-1}) s_j^{t-1}$$

$$EIS = \sum_i \sum_j (w_{ij}^t - w_{ij}^{t-1}) s_{ij}^{t-1} - ESM - ESG$$

$$EA = \sum_i \sum_j (s_{ij}^t - s_{ij}^{t-1}) (w_{ij}^t - w_{ij}^{t-1})$$

In queste formule il pedice j si riferisce a ciascuno degli m paesi che compongono il mercato d'importazione e il pedice i a ciascuno degli n beni importati;  $s_{ij}$  è la quota di mercato detenuta dal paese esportatore sulle importazioni del prodotto imo da parte del paese jmo;  $w_{ij}$  è il peso relativo delle importazioni del prodotto imo da parte del paese jmo sul totale delle importazioni mondiali;  $p_i$  il peso del bene imo sul totale delle importazioni mondiali;  $g_j$  il peso del paese jmo sul totale delle importazioni mondiali.

L'effetto competitività (EC) rappresenta quindi la media ponderata delle variazioni delle quote elementari in ognuno dei segmenti mercato-prodotto, a parità di struttura della domanda. Si può dire, quindi, che questa parte della variazione della quota riflette i fattori di prezzo e di qualità che determinano la competitività dei prodotti offerti dal paese esportatore.

L'effetto struttura merceologica (ESM) cattura la variazione della quota del paese esportatore dovuta a mutamenti nella sola struttura merceologica della domanda d'importazione (alcuni prodotti acquistano maggior peso a discapito di altri). Questo effetto sarà positivo se i prodotti in cui il paese è maggiormente specializzato (detiene quote relativamente più elevate) acquistano peso sulle importazioni mondiali.

L'effetto struttura geografica (ESG) misura quanta parte della variazione della quota di mercato è il riflesso di cambiamenti intervenuti nella struttura geografica delle importazioni mondiali. A parità di tutte le altre condizioni, la quota di mercato aggregata di un paese migliora se i mercati più dinamici sono quelli verso cui maggiormente si orientano le sue esportazioni (in cui quindi detiene quote più elevate).

L'effetto di interazione strutturale (EIS) descrive il modo in cui si combinano reciprocamente i cambiamenti della struttura geografica e merceologica della domanda ed è positivo quando, a parità di struttura geografica della domanda, aumenta in ciascun mercato il peso relativo dei prodotti in cui il paese esportatore è specializzato e/o quando, a parità di struttura merceologica della domanda, aumenta in ciascun prodotto l'importanza relativa dei mercati in cui il paese esportatore è relativamente più forte.

Infine, l'effetto di adattamento (EA) dipende dalla correlazione tra le variazioni delle quote elementari del paese esportatore e le variazioni dei pesi di ciascun prodotto e mercato sulle importazioni mondiali. Esso cattura quindi la capacità del modello di specializzazione internazionale del paese esportatore di reagire ai cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda. In questo senso si può parlare di una misura della flessibilità del sistema

Per ulteriori approfondimenti si rimanda a: Iapadre L. e Memedovic O., *Industrial Development and the Dynamics of International Specialization Patterns*, UNIDO Research and Statistics Branch, Working Paper 23/2009, United Nations Industrial Development Organization, Vienna, March 2010.

② Il mercato considerato in questa analisi è costituito dai paesi dell'Unione Europea a 28 e dai seguenti altri: Argentina, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malesia, Messico, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan e Turchia. Le importazioni totali di questi paesi costituiscono circa l'80 per cento delle importazioni mondiali nel 2015. Nell'analisi sono prese in considerazione le importazioni disaggregate in 1.750 prodotti, secondo la classificazione Harmonized System a quattro cifre (HS-4).

di Italia, Francia, Germania e Spagna rispetto alle importazioni del mondo dall'Area dell'euro.

Si presentano inoltre i principali risultati di un identico esercizio che, per lo stesso arco temporale, analizza le quote di mercato di Italia, Francia, Germania e Spagna rispetto alle importazioni del mondo dall'Area dell'euro.

**Tavola 1 - Analisi constant-market-shares della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo** <sup>(1) (2)</sup>

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2006-2015
<b>Quota di mercato</b>	<b>3,32</b>	<b>3,45</b>	<b>3,31</b>	<b>3,23</b>	<b>2,91</b>	<b>2,88</b>	<b>2,77</b>	<b>2,78</b>	<b>2,87</b>	<b>2,92</b>	
variazione assoluta	-	0,14	-0,14	-0,08	-0,32	-0,03	-0,10	0,01	0,09	0,05	-0,40
<b>Effetto competitività</b>		<b>0,00</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,01</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,02</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,28</b>
<b>Effetto struttura</b>		<b>0,16</b>	<b>-0,11</b>	<b>0,03</b>	<b>-0,24</b>	<b>-0,02</b>	<b>-0,11</b>	<b>0,04</b>	<b>0,08</b>	<b>0,13</b>	<b>-0,04</b>
merceologica		0,07	-0,13	0,09	-0,14	-0,04	-0,04	0,04	0,08	0,18	0,08
geografica		0,08	0,01	-0,03	-0,15	-0,01	-0,08	0,00	0,04	0,00	-0,13
interazione		0,01	0,01	-0,03	0,05	0,03	0,01	0,00	-0,04	-0,05	0,01
<b>Effetto adattamento</b>		<b>-0,03</b>	<b>0,01</b>	<b>-0,03</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,02</b>	<b>-0,01</b>	<b>0,01</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,09</b>

<sup>(1)</sup> Il "mondo" è costituito da 42 paesi: i 28 dell'Unione Europea e Argentina, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Malesia, Messico, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan e Turchia.

<sup>(2)</sup> L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale; l'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame, mentre la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Nell'ultimo decennio la quota dell'Italia è diminuita di poco meno di mezzo punto percentuale, passando dal 3,32 al 2,92 per cento delle importazioni mondiali. Si registra, tuttavia, un lieve recupero di quota nell'ultimo triennio.

La flessione nell'intero periodo considerato è ascrivibile in primo luogo a problemi di competitività, rivelati da perdite diffuse in molti mercati e prodotti. Ha fornito un contributo negativo anche l'effetto adattamento, che misura la capacità del modello di specializzazione delle esportazioni italiane di modificarsi in conformità ai cambiamenti nella composizione della domanda mondiale. Infine, è risultato nel complesso lievemente negativo anche l'effetto struttura: l'orientamento geografico delle esportazioni italiane è risultato negativamente correlato con le tendenze della domanda mondiale e questo effetto ha più che compensato i modesti contributi positivi arrecati dall'effetto struttura merceologica.

Il recupero di quota conseguito dalle esportazioni italiane nell'ultimo triennio, pari complessivamente a 0,15 punti percentuali, non è dovuto a un effetto competitività positivo. Anzi, la *performance* realizzata dai prodotti italiani nei singoli mercati di sbocco è stata mediamente negativa per 0,1 punti percentuali, con una caduta concentrata nel 2015, presumibilmente per l'impatto nominale sfavorevole del deprezzamento dell'euro. Il fattore decisivo è risultato l'effetto struttura merceologica, che si è progressivamente rafforzato nel corso del triennio, apportando un contributo positivo totale di 0,29 punti percentuali. Le tendenze della domanda mondiale si sono dunque orientate in direzioni più favorevoli alla distribuzione dei vantaggi comparati dell'economia italiana. Certamente ha pesato il calo dei prezzi delle materie prime, che ha ri-





dotta l'importanza di prodotti nei quali le esportazioni italiane non sono specializzate, ma un apporto positivo potrebbe essere stato arrecato anche dalla crescente domanda di prodotti tradizionali del *made in Italy* proveniente dai mercati emergenti.<sup>3</sup>

L'esercizio di analisi *constant-market-shares* è stato riprodotto scomponendo le variazioni delle quote italiana, francese, tedesca e spagnola rispetto alle importazioni mondiali dai paesi dell'Area dell'euro.<sup>4</sup>

Con riferimento al decennio 2006-2015, l'Italia e la Francia hanno visto contrarsi le proprie quote, mentre quelle della Germania e della Spagna sono risultate in aumento.

**Tavola 2 - Analisi constant-market-shares della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo dall'Area dell'euro** <sup>(1) (2)</sup>

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2006-2015
<b>Quota di mercato</b>	<b>11,02</b>	<b>11,08</b>	<b>11,00</b>	<b>10,61</b>	<b>10,40</b>	<b>10,42</b>	<b>10,53</b>	<b>10,44</b>	<b>10,56</b>	<b>10,62</b>	
variazione assoluta	-	0,06	-0,08	-0,39	-0,20	0,01	0,11	-0,09	0,12	0,06	-0,40
<b>Effetto competitività</b>		<b>0,00</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,23</b>	<b>0,04</b>	<b>-0,07</b>	<b>0,15</b>	<b>-0,09</b>	<b>0,04</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,25</b>
<b>Effetto struttura</b>		<b>0,13</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,15</b>	<b>-0,22</b>	<b>0,10</b>	<b>0,06</b>	<b>0,03</b>	<b>0,14</b>	<b>0,15</b>	<b>0,21</b>
merceologica		0,11	0,00	-0,08	-0,18	0,04	-0,04	0,08	0,06	0,11	0,10
geografica		0,04	0,06	0,01	-0,04	0,03	0,06	0,00	0,00	0,05	0,21
interazione		-0,02	-0,09	-0,07	0,00	0,03	0,04	-0,05	0,08	-0,01	-0,09
<b>Effetto adattamento</b>		<b>-0,06</b>	<b>0,01</b>	<b>-0,02</b>	<b>-0,02</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,10</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,05</b>	<b>-0,37</b>

<sup>(1)</sup> Vedi nota 1, tavola 1.

<sup>(2)</sup> Vedi nota 2, tavola 1.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

La quota italiana rispetto ai concorrenti dell'Area euro è diminuita nell'ultimo decennio di 0,4 punti percentuali. L'analisi mostra che questo calo è stato determinato principalmente dalla scarsa flessibilità delle esportazioni italiane ad adattarsi ai cambiamenti della domanda mondiale (effetto adattamento) rispetto agli altri paesi europei. Tuttavia, ha influito negativamente anche l'effetto competitività, riflettendo la prevalenza di variazioni negative delle quote nei singoli prodotti e mercati. L'effetto della componente strutturale è stato positivo, sia nella componente merceologica sia in quella geografica, con un maggiore peso di quest'ultima.

La quota delle esportazioni italiane rispetto agli altri paesi europei è cresciuta nel 2015 per il secondo anno consecutivo. Si nota come la componente maggiormente favorevole per le esportazioni italiane sia stata quella strutturale, nella scomposizione sia merceologica sia geografica, ma con un contributo molto minore di quest'ultima. L'effetto struttura merceologica è stato positivo per il terzo anno consecutivo, e nell'ultimo anno si è rafforzato, per ragioni analoghe a quelle già considerate a proposito della quota italiana sulle esportazioni mondiali. L'effetto competitività è risultato invece leggermente negativo, annullando il recupero dell'anno precedente.

<sup>3</sup> Si rimanda all'approfondimento di Langiu D., Marciante G., "Nuovi spazi per le esportazioni italiane? La crescente domanda di beni di consumo nei mercati emergenti". nel capitolo 3 di questo Rapporto.

<sup>4</sup> Con l'ingresso della Lituania, nel gennaio del 2015, i paesi membri dell'Eurozona sono diventati 19.

**Tavola 3 - Analisi constant-market-shares della quota della Francia sulle importazioni del mondo dall'Area dell'euro <sup>(1) (2)</sup>**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2006-2015
<b>Quota di mercato</b>	<b>13,72</b>	<b>13,36</b>	<b>13,20</b>	<b>13,28</b>	<b>12,93</b>	<b>12,66</b>	<b>12,61</b>	<b>12,66</b>	<b>12,80</b>	<b>12,66</b>	
variazione assoluta	-	-0,36	-0,16	0,08	-0,35	-0,27	-0,05	0,05	0,14	-0,15	-1,06
<b>Effetto competitività</b>		<b>-0,38</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,29</b>	<b>-0,26</b>	<b>-0,24</b>	<b>-0,10</b>	<b>-0,06</b>	<b>-0,14</b>	<b>-0,28</b>	<b>-1,81</b>
<b>Effetto struttura</b>		<b>0,08</b>	<b>-0,08</b>	<b>0,45</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,03</b>	<b>0,07</b>	<b>0,13</b>	<b>0,16</b>	<b>0,17</b>	<b>0,88</b>
merceologica		0,11	0,03	0,29	-0,05	0,00	0,18	0,09	0,14	0,18	0,97
geografica		-0,07	-0,13	0,01	0,04	-0,04	-0,04	-0,02	0,03	0,04	-0,17
interazione		0,04	0,02	0,15	-0,06	0,01	-0,06	0,06	-0,02	-0,05	0,08
<b>Effetto adattamento</b>		<b>-0,06</b>	<b>-0,01</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,03</b>	<b>0,00</b>	<b>-0,03</b>	<b>-0,01</b>	<b>0,12</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,13</b>

<sup>(1)</sup> Vedi nota 1, tavola 1.

<sup>(2)</sup> Vedi nota 2, tavola 1.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Nel corso dell'ultimo decennio la quota della Francia sulle esportazioni dell'Area dell'euro ha registrato una forte contrazione, pari a oltre 1 punto percentuale. L'effetto competitività è stato quello maggiormente determinante in senso negativo, con una flessione di 1,8 punti percentuali, risultato di perdite di quota in tutti gli anni considerati. La componente merceologica ha parzialmente arginato la riduzione della quota: la specializzazione delle esportazioni francesi in settori a elevata intensità di ricerca e sviluppo e a offerta specializzata, prevalentemente aerospaziale, farmaceutica e meccanica, potrebbe aver giocato un ruolo favorevole. Al contrario, l'orientamento geografico è risultato svantaggioso. Anche per la Francia, la scarsa capacità di adattare la propria offerta seguendo le dinamiche della domanda è risultata un fattore negativo.

Il 2015 ha confermato gran parte delle tendenze del decennio. La perdita di quota aggregata è stata sensibile, interrompendo la ripresa del biennio precedente. L'effetto competitività è risultato di nuovo fortemente negativo e ha quindi sopravanzato il contributo positivo della componente strutturale, sia merceologica che geografica.

**Tavola 4 - Analisi constant-market-shares della quota della Germania sulle importazioni del mondo dall'Area dell'euro <sup>(1) (2)</sup>**

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2006-2015
<b>Quota di mercato</b>	<b>31,62</b>	<b>32,05</b>	<b>31,94</b>	<b>31,56</b>	<b>31,82</b>	<b>31,81</b>	<b>31,75</b>	<b>31,79</b>	<b>32,06</b>	<b>32,42</b>	
variazione assoluta	-	0,43	-0,12	-0,37	0,25	-0,01	-0,05	0,04	0,27	0,36	0,80
<b>Effetto competitività</b>		<b>0,10</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,04</b>	<b>-0,17</b>	<b>0,13</b>	<b>0,08</b>	<b>0,07</b>	<b>0,06</b>	<b>-0,18</b>	<b>0,01</b>
<b>Effetto struttura</b>		<b>0,19</b>	<b>-0,17</b>	<b>-0,34</b>	<b>0,24</b>	<b>-0,08</b>	<b>-0,18</b>	<b>-0,05</b>	<b>0,32</b>	<b>0,53</b>	<b>0,46</b>
merceologica		0,32	-0,25	-0,21	0,18	-0,09	-0,33	0,02	0,31	0,38	0,33
geografica		0,10	0,14	0,01	0,23	0,12	0,13	0,01	0,10	0,16	0,99
interazione		-0,22	-0,06	-0,14	-0,17	-0,11	0,02	-0,08	-0,09	-0,01	-0,86
<b>Effetto adattamento</b>		<b>0,14</b>	<b>0,09</b>	<b>0,01</b>	<b>0,18</b>	<b>-0,06</b>	<b>0,05</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,11</b>	<b>0,01</b>	<b>0,32</b>

<sup>(1)</sup> Vedi nota 1, tavola 1.

<sup>(2)</sup> Vedi nota 2, tavola 1.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica



La Germania ha guadagnato 0,8 punti percentuali di quota sulle esportazioni dell'Area dell'euro verso il mondo nel decennio 2006-2015. Tuttavia, questo successo è dovuto esclusivamente a fattori strutturali, perché l'effetto competitività è risultato complessivamente nullo. Il contributo positivo più rilevante è stato arrecato dall'orientamento geografico delle esportazioni tedesche, che in tutto l'arco del decennio sono risultate relativamente più forti nei mercati più dinamici. Anche il modello di specializzazione merceologica dell'economia tedesca si è rivelato complessivamente conforme alle tendenze dei mercati. Tuttavia, il contributo negativo dell'interazione tra la struttura geografica e quella merceologica segnala che, soprattutto nella prima parte del decennio, il modo in cui i vantaggi comparati della Germania si incrociavano tra prodotti e mercati non era conforme alle tendenze specifiche della domanda mondiale nei corrispondenti segmenti di mercato. Viceversa è risultato leggermente positivo l'effetto adattamento, testimoniando la buona flessibilità del modello tedesco.

Anche nel 2015 la quota della Germania è cresciuta esclusivamente grazie alla componente strutturale. Infatti, il proseguire della congiuntura favorevole della domanda mondiale di autoveicoli, in cui la Germania è il primo esportatore mondiale, è stato un fattore decisivo. Altri settori di specializzazione tedesca, quali la chimica e le materie plastiche, la meccanica e gli apparecchi elettrici hanno pesato positivamente. Anche l'effetto della componente geografica è stato positivo. Viceversa l'effetto competitività è risultato sensibilmente negativo, interrompendo una lunga tendenza favorevole.

**Tavola 5 - Analisi constant-market-shares della quota della Spagna sulle importazioni del mondo dall'Area dell'euro** <sup>(1) (2)</sup>

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2006-2015
<b>Quota di mercato</b>	<b>6,11</b>	<b>6,04</b>	<b>6,04</b>	<b>6,12</b>	<b>6,09</b>	<b>6,07</b>	<b>6,04</b>	<b>6,10</b>	<b>6,16</b>	<b>6,30</b>	
variazione assoluta	-	-0,07	0,01	0,07	-0,02	-0,02	-0,03	0,06	0,06	0,14	0,19
<b>Effetto competitività</b>		<b>-0,12</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,04</b>	<b>0,04</b>	<b>0,08</b>	<b>0,02</b>	<b>0,03</b>	<b>0,04</b>	<b>0,12</b>	<b>0,20</b>
<b>Effetto struttura</b>		<b>-0,01</b>	<b>-0,08</b>	<b>0,05</b>	<b>-0,07</b>	<b>-0,10</b>	<b>-0,11</b>	<b>-0,01</b>	<b>0,05</b>	<b>0,01</b>	<b>-0,27</b>
merceologica		-0,01	-0,10	-0,05	0,02	-0,01	-0,02	0,01	0,00	0,04	-0,11
geografica		-0,02	0,02	0,07	-0,05	-0,10	-0,06	0,01	-0,04	-0,02	-0,19
interazione		0,02	0,00	0,03	-0,04	0,02	-0,03	-0,04	0,09	-0,01	0,02
<b>Effetto adattamento</b>		<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,06</b>	<b>0,02</b>	<b>-0,01</b>	<b>0,06</b>	<b>0,04</b>	<b>-0,03</b>	<b>0,01</b>	<b>0,26</b>

<sup>(1)</sup> Vedi nota 1, tavola 1.

<sup>(2)</sup> Vedi nota 2, tavola 1.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Anche la quota aggregata della Spagna ha conseguito un'espansione nel decennio preso in considerazione, determinata essenzialmente da un effetto competitività positivo di pari entità. Dal punto di vista strutturale, il modello di specializzazione delle esportazioni spagnole è apparso poco adatto alle tendenze della domanda mondiale sia per prodotti che per mercati. Tuttavia, l'effetto adattamento positivo ha compensato l'effetto struttura, testimoniando la buona flessibilità del modello, almeno nella prima parte del decennio.

Anche nel 2015 il sensibile incremento della quota spagnola è stato determinato quasi completamente da un favorevole effetto competitività.

## Quote di mercato sul valore aggiunto e catene globali del valore\*

di Alberto Felettigh e Giacomo Oddo\*

Il contenuto informativo della quota di mercato di un paese sul commercio mondiale ha subito una progressiva erosione con la diffusione delle "catene globali del valore" (*global value chains*, Gvc), ovvero con la frammentazione dei processi di produzione in stadi distinti e dispersi a livello internazionale. Tale mutamento nell'organizzazione della produzione si è tradotto in una crescita del commercio internazionale di beni intermedi e nella divaricazione tra valore delle esportazioni di un paese (il dato riportato nelle statistiche di commercio estero) e il valore aggiunto, in esse contenuto, che è stato effettivamente generato nel paese esportatore. Solo quest'ultima grandezza determina il contributo delle esportazioni alla crescita del Pil.

Grazie alla recente diffusione di matrici input-output *mondiali*, è oggi possibile calcolare, oltre alle tradizionali quote di mercato sulle esportazioni mondiali, anche le quote in termini di valore aggiunto interno esportato.

Questo approfondimento confronta le due metriche, analizzandone il divario sotto vari punti di vista: la variabilità tra paesi, l'evoluzione nel tempo e le eventuali implicazioni per la *performance* e la competitività di un paese.<sup>1</sup> A tal fine, sfrutta il rigoroso quadro metodologico di Koopman, Wang e Wei (2014), applicandolo ai dati a prezzi e cambi correnti delle matrici Input Output globali Wiod relative alle esportazioni di 40 paesi per gli anni 1995-2011.<sup>2</sup> L'analisi si concentra sulle esportazioni di manufatti.

Secondo Koopman, Wang e Wei, le esportazioni lorde di un paese (*gross exports*, GX) registrate dalle statistiche del commercio estero possono essere scomposte in tre parti:

- (i) il valore aggiunto generato internamente (*gross domestic product in exports*, GDPX),
- (ii) il valore aggiunto estero (*foreign value added*, Fva)
- (iii) una componente residuale di *double counting* (Dc), associata a valore aggiunto (interno o estero) che "è già stato contato".<sup>3</sup>

Il rapporto tra la prima componente (GDPX) e le esportazioni totali (GX) definisce l'intensità del valore aggiunto interno contenuto nelle esportazioni, che può essere considerata una misura inversa del grado di integrazione di un paese nelle catene globali del valore: maggiore l'integrazione, minore il valore del rapporto.<sup>4</sup> Dalle stesse componenti, calcolate per ogni paese *i*, si

\* Banca d'Italia

1 Questo approfondimento è un estratto del lavoro *Market shares in value added: is the picture different?*, di Alberto Felettigh e Giacomo Oddo, in corso di pubblicazione sulla collana *Questioni di Economia e Finanza* della Banca d'Italia.

2 Si veda in particolare Timmer (2012) per una descrizione della base dati.

3 Il caso tipico è quello di un bene che, in progressivi stadi di lavorazione, attraversa più volte la frontiera nazionale, di volta in volta in direzione opposta.

4 Il rapporto è propriamente correlato con l'integrazione di un paese nelle Gvc solo se si escludono dal computo le materie prime. Dai nostri calcoli abbiamo escluso completamente le materie prime dalle esportazioni, ma solo in parte dal GDPX, dove resta il valore aggiunto contenuto nei manufatti esportati ma originatosi nel settore estrattivo interno. Ne deriva che i paesi con una elevata dotazione di materie prime mostrano un'intensità di valore aggiunto generato internamente sul totale delle esportazioni più elevata, a parità di altre condizioni (e la dinamica di tale intensità risente in modo particolarmente marcato dell'andamento dei prezzi delle materie prime).

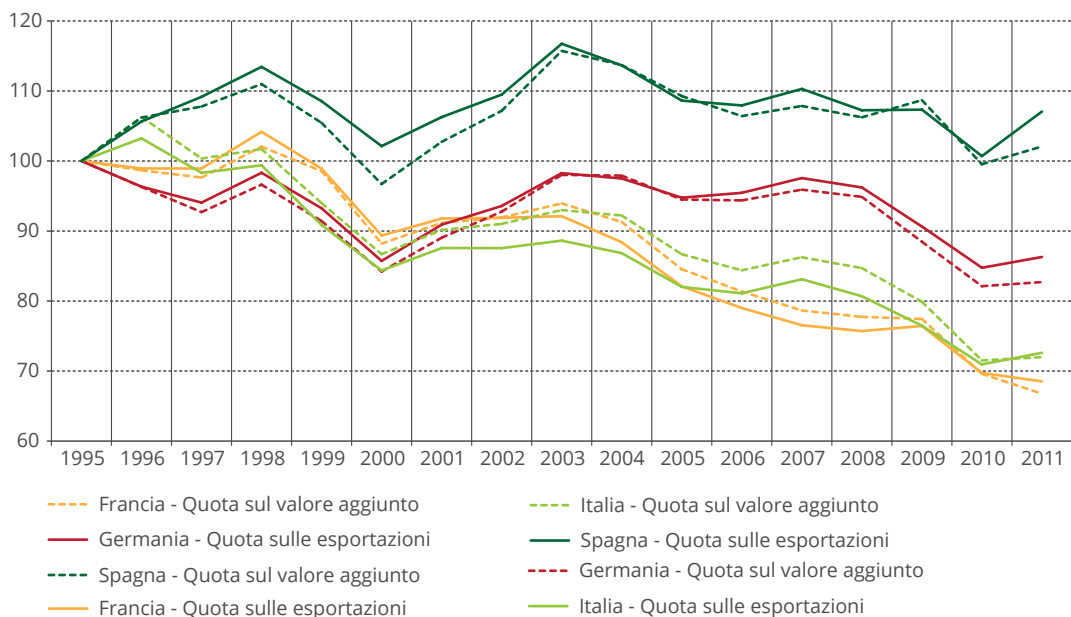


ricavano le quote di mercato sul totale delle esportazioni e sul totale del valore aggiunto interno esportato. Denotando rispettivamente le tre misure con  $\gamma$ ,  $s$  e  $\sigma$  abbiamo:

$$\gamma_i \equiv \frac{GDPX_i}{GX_i}, \quad s_i \equiv \frac{GX_i}{\sum_i GX_i}, \quad \sigma_i \equiv \frac{GDPX_i}{\sum_i GDPX_i}$$

Focalizzando l'analisi sui quattro maggiori paesi dell'area dell'euro e, in particolare, confrontando la dinamica delle due quote  $s$  e  $\sigma$  per ognuno di essi, emergono alcune evidenze interessanti (grafico 1). Mentre la Spagna, al netto di fluttuazioni di breve periodo, ha mantenuto tali quote su valori pressoché in linea con quelli di inizio periodo, Francia, Germania e Italia hanno registrato nel complesso una riduzione di entrambe le misure. Tuttavia, mentre tra il 1995 e la vigilia della crisi del 2009, la quota della Germania sulle esportazioni mondiali si è contratta meno di quella calcolata sul valore aggiunto, in Italia e in Francia si è verificato l'opposto. Il divario tra il nostro paese e la Germania risulta quindi minore se invece delle esportazioni lorde si considera il loro contenuto di valore aggiunto interno (-10 per cento nel 2011, invece di -15 per cento).

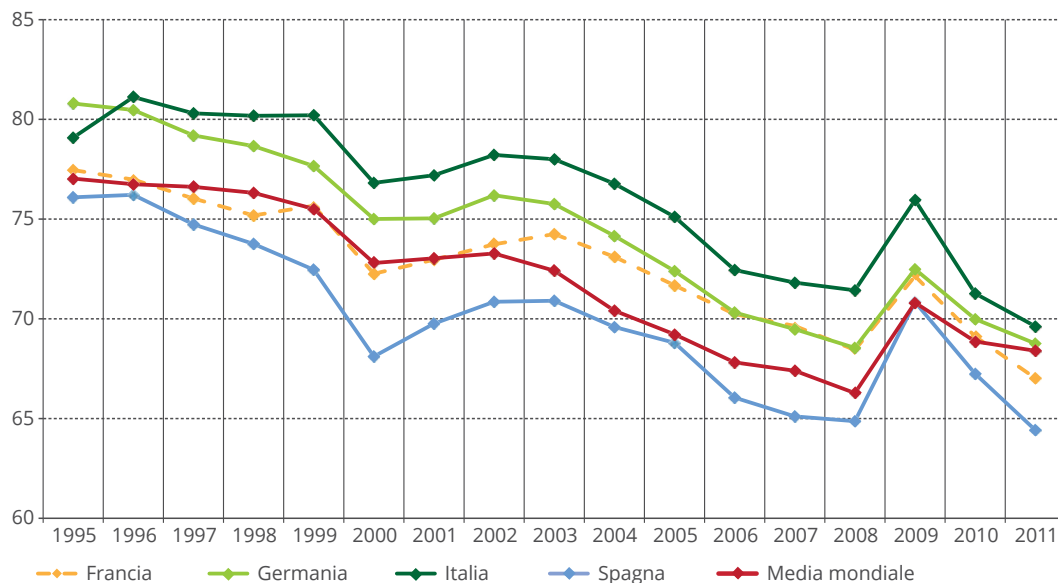
**Grafico 1 - Dinamica delle quote di mercato sulle esportazioni e sul valore aggiunto**  
1995 = 100



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Wiod

La migliore tenuta in Germania della quota misurata in base alle esportazioni rispetto a quella basata sul valore aggiunto, e il fenomeno opposto in Italia e in Francia, sembrano delineare un *trade-off* tra la dinamica dell'intensità del valore aggiunto interno contenuto nelle esportazioni ( $\gamma$ ) e quella delle quote di mercato tradizionali: la diffusione delle catene globali del valore (e i miglioramenti di competitività che solitamente ne discendono grazie all'*outsourcing* di input intermedi dall'estero a prezzi inferiori e/o di qualità superiore) consentirebbe di sostenere la dinamica delle esportazioni, seppur al "prezzo" di una loro minore capacità di contribuire alla generazione di valore aggiunto interno. Ne risulterebbe quindi indebolita la relazione causale tra "competitività esterna" e crescita economica.

**Grafico 2 - Dinamica dell'intensità del valore aggiunto interno sulle esportazioni (GDPX-intensity)**



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Wiod

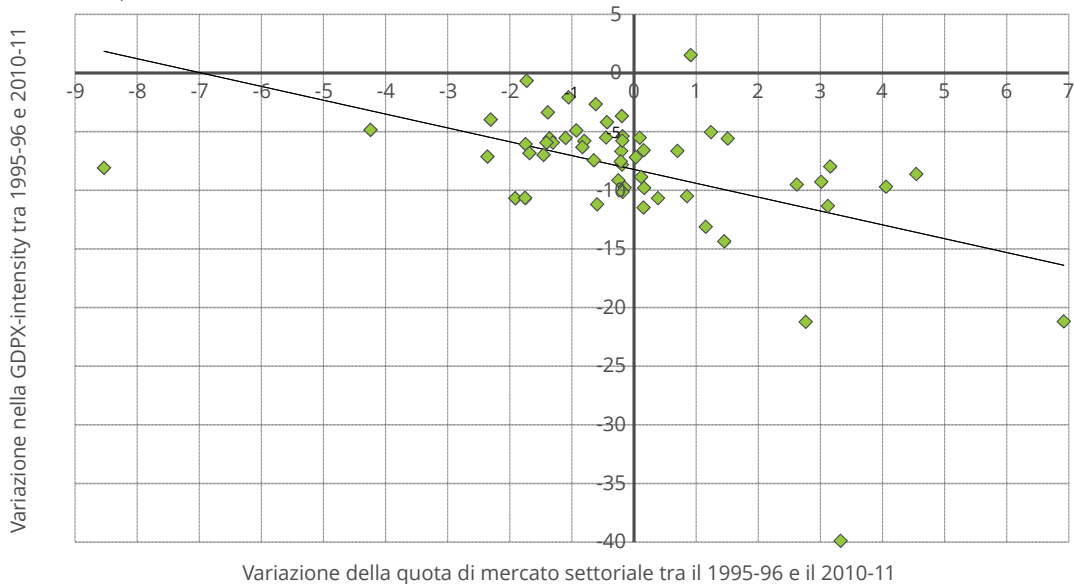
Le considerazioni fin qui presentate sono basate su dati relativi al settore manifatturiero nel suo complesso. Passando al livello settoriale, l'analisi si arricchisce di ulteriori dettagli. Innanzitutto, anche l'andamento relativo delle quote settoriali sembra confermare il *trade-off* tra la dinamica delle esportazioni e quella dell'intensità del valore aggiunto interno (grafico 3). I dati mostrano infatti una relazione negativa e statisticamente significativa tra le variazioni di medio termine nella composizione settoriale delle esportazioni e le variazioni nelle intensità di valore aggiunto interno contenuto nelle esportazioni settoriali; pur non essendo stata stabilita, in questa sede, la direzione del nesso di causalità, si può tuttavia osservare che in media, se un settore aumenta il suo peso nel totale delle esportazioni di un 1 punto percentuale, la rispettiva intensità y diminuisce di 1,2 punti percentuali. In altre parole, i settori le cui esportazioni sono cresciute di più della media nazionale negli ultimi quindici anni sono anche quelli dove l'intensità del valore aggiunto interno contenuto nelle esportazioni si è ridotta maggiormente, riflettendo un più esteso coinvolgimento all'interno delle catene globali del valore.

L'analisi settoriale consente anche di approfondire ulteriormente il calo dell'intensità y che accomuna, a livello aggregato, i quattro paesi in esame. La variazione osservata può essere infatti scomposta in tre parti:

1. una componente dovuta all'evoluzione delle catene del valore a livello settoriale (effetto Gvc); si tratta della variazione che sarebbe stata osservata se la composizione settoriale delle esportazioni fosse rimasta costante sui valori di inizio periodo;
2. una componente dovuta al mutamento della composizione settoriale delle esportazioni, tenendo costanti le intensità settoriali (effetto composizione);
3. un'ultima componente di interazione che cattura gli effetti di secondo ordine dovuti a variazioni simultanee nelle quote e nelle intensità settoriali.



**Grafico 3 - Intensità del valore aggiunto interno settoriale e specializzazione**  
Valori percentuali



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Wiod

Dall'analisi emergono due regolarità: (i) tutte le componenti hanno segno negativo, ossia hanno tutte contribuito alla caduta dell'intensità calcolata a livello aggregato; (ii) la prima componente (effetto Gvc) è largamente predominante in tutte le quattro maggiori economie dell'area. Essa ha infatti un peso che varia dal 98 per cento per la Germania al 71 per cento per l'Italia. La seconda componente ha per il nostro paese un effetto comunque non trascurabile: se la specializzazione settoriale dell'Italia fosse ancora quella del biennio 1995-96, l'intensità di valore aggiunto interno delle esportazioni dell'Italia sarebbe oggi più elevata di 1,3 punti percentuali (rispetto a un calo di quasi 10 punti percentuali; tavola 1).

**Tavola 1 - Scomposizione della variazione dell'intensità del valore aggiunto interno sulle esportazioni**

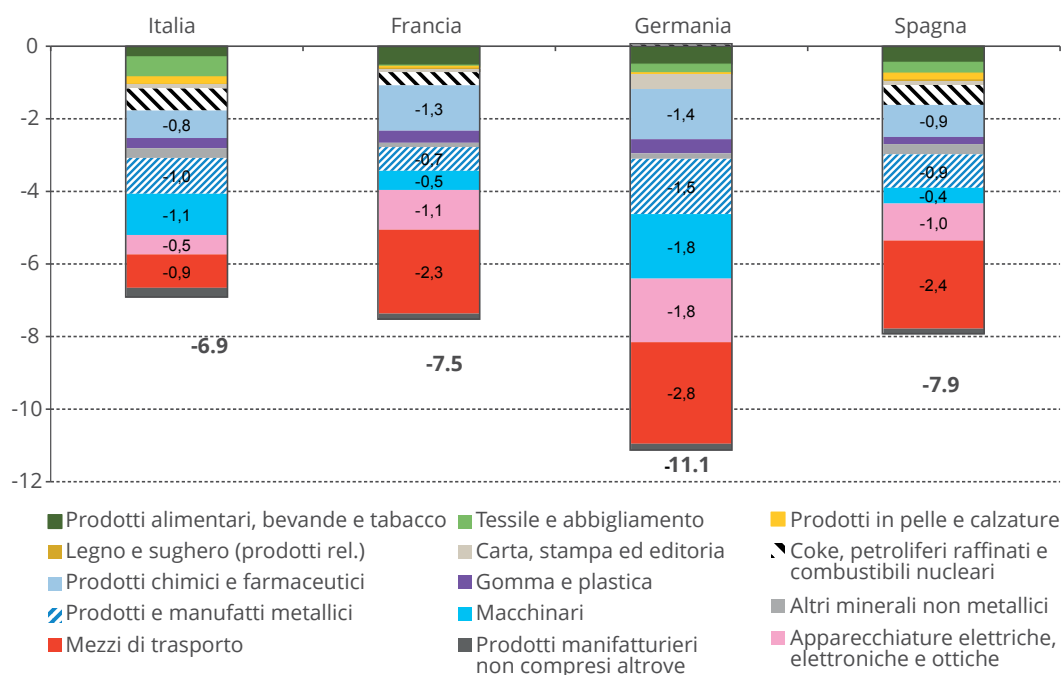
Variazioni calcolate tra il biennio 1995-96 e il 2010-11

Scomposizione della GDPX-intensity tra il biennio 1996-96 e 2010-11 <sup>(1)</sup>				
Paesi	Variaz totale nella GDPX-intensity	Effetto Gvc	Effetto composizione	Effetto interazione
<b>Francia</b>	-9,2	-7,5	-0,9	-0,8
<b>Germania</b>	-11,3	-11,1	-0,1	-0,1
<b>Italia</b>	-9,8	-6,9	-1,3	-1,5
<b>Spagna</b>	-10,5	-7,9	-1,5	-1,0
Contributi percentuali dei tre effetti				
<b>Francia</b>	-100,0	-81,8	-10,0	-8,2
<b>Germania</b>	-100,0	-98,4	-1,0	-0,6
<b>Italia</b>	-100,0	-70,9	-13,7	-15,4
<b>Spagna</b>	-100,0	-75,9	-14,6	-9,5

<sup>(1)</sup> Il dato è riferito alle sole esportazioni di manufatti  
Fonte: elaborazioni degli autori su dati Wiod

I comparti del manifatturiero che in generale hanno maggiormente contribuito all'effetto Gvc sono: (1) mezzi di trasporto; (2) apparecchiature elettriche ed elettroniche; (3) macchinari; (4) prodotti chimici e farmaceutici; (5) prodotti e manufatti metallici (grafico 4). A questi cinque settori è attribuibile l'83 per cento dell'effetto Gvc in Germania, il 77 per cento in Francia, il 72 per cento in Spagna e il 63 per cento in Italia. Per questi ultimi due paesi la percentuale è minore in quanto sviluppi non trascurabili delle Gvc si sono avuti anche nel settore dei prodotti petroliferi raffinati e, nel caso dell'Italia, nel settore tessile.

**Grafico 4 - Contributi settoriali all'effetto "partecipazione alle Gvc"**



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Wiod

In conclusione, la frammentazione internazionale della produzione indebolisce la relazione tra competitività esterna, misurata sulla base degli indicatori tradizionali, e crescita del Pil, rendendone più complessa l'analisi. Ciò suggerisce cautela nell'attribuire troppa rilevanza alle quote di mercato per valutare la competitività di un paese. Da questo punto di vista, considerare insieme alle quote basate sulle esportazioni mondiali anche quelle basate sul valore aggiunto, sebbene ottenute da dati ancora relativamente nuovi (tavole input-output globali), disponibili solo con un rilevante ritardo temporale e passibili di affinamenti metodologici, arricchisce l'analisi di elementi indispensabili per una più ampia comprensione dei fenomeni economici sottostanti.





### Nota bibliografica di approfondimento

Baldwin R. (2012), *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going*, Centre for Trade and Economic Integration Working Papers, The Graduate Institute, Geneva, 2012.

Cappariello R. e Felettigh A. (2015), *How Does Foreign Demand Activate Domestic Value Added? A Comparison Among the Largest Euro-area Economies*, Banca d'Italia "Temi di discussione", n. 1001.

Felettigh A e Oddo G. (2016), *Market Shares in Manufacturing Value Added: is the Picture Different?*, Banca d'Italia, "Questioni di economia e finanza", in corso di pubblicazione.

Koopman R., Wang Z. e Wei S. (2014) *Tracing Value Added and Double Counting in Gross Exports*, American Economic Review.

Timmer M. (2012) *The World Input-Output Database (WIOD): Contents, Sources and Methods*, WIOD Working Paper n. 10.

**LE AREE E I PAESI**





## LE AREE E I PAESI

### 3.1 Gli scambi di merci\*

Il consolidamento del surplus commerciale dell'Italia e l'ulteriore rafforzamento degli scambi con l'estero, osservati nel 2015, sono la risultante, come per il 2014, di dinamiche geografiche differenziate. Ha continuato a crescere l'interscambio con le aree avanzate, Unione Europea e soprattutto America settentrionale, mentre è proseguita, in alcuni casi accentuandosi, la contrazione dei flussi con l'Africa settentrionale e la Russia, per il persistere di problematiche di natura geo-politica e con l'America centro-meridionale che continua a risentire, soprattutto con riguardo al Brasile, delle criticità della situazione economica (tavola 3.1).

Il maggior contributo al miglioramento del surplus è venuto dall'America settentrionale, con la quale è stato raggiunto un attivo record di 24 miliardi di euro, e da Medio Oriente e Africa settentrionale con cui i saldi hanno evidenziato un ulteriore miglioramento, risentendo ancora della caduta delle quotazioni delle materie prime energetiche e, nel caso del Medio Oriente, anche di una vivace crescita dell'export. In netto peggioramento, invece, il saldo con l'Asia orientale, per lo più a causa dello sfavorevole andamento dell'export verso il mercato cinese e del contestuale deciso incremento dell'import.

L'Unione Europea si è confermata prima area di riferimento nell'interscambio estero dell'Italia, in crescita sia sul fronte dell'export (+3,9 per cento, in linea con la crescita complessiva delle esportazioni italiane) che, in misura anche più rilevante (5,8 per cento), su quello dell'import. Le esportazioni hanno raggiunto i 227 miliardi di euro, confermando l'inversione di tendenza avviata lo scorso anno rispetto al progressivo calo della quota dell'area sull'export italiano osservato per oltre un decennio.

Il maggiore incremento dell'import ha tuttavia determinato un ridimensionamento dell'attivo commerciale nei confronti dell'area, sceso a 11,5 miliardi dai 14,9 del 2014. Sono peggiorati i saldi con i due principali partner dell'area: la Germania, in primo luogo, con la quale il deficit ha raggiunto i 5,8 miliardi di euro, per effetto dell'accelerazione degli acquisti e della più debole dinamica delle esportazioni, soprattutto per gli autoveicoli, la meccanica e gli apparecchi elettrici. Con la Francia, l'andamento analogo dell'interscambio si è tradotto in una contrazione del surplus, che è rimasto tuttavia tra i più rilevanti (10,4 miliardi di euro) dell'Area dell'euro, il secondo dopo quello con il Regno Unito. Il peggioramento dei saldi ha interessato la maggior parte dei settori, a partire da quelli di maggior peso dell'export diretto oltralpe – meccanica, autoveicoli, metallurgico; le *performance* peggiori hanno riguardato, oltre ai prodotti metallurgici, l'abbigliamento e gli articoli in pelle, che hanno registrato una contrazione delle vendite.

È migliorato notevolmente invece il saldo con il Regno Unito, che ha raggiunto un attivo di 12 miliardi di euro, il più elevato dell'area, grazie al consistente incremento dell'export (7 per cento), a fronte di una crescita contenuta dell'import; le migliori performance sono state registrate, tra i settori di maggior rilevanza dell'export italiano nel mercato, per gli autoveicoli, la meccanica, l'abbigliamento e l'alimentare. Ancora più forte (10 per cento) la crescita delle esportazioni verso la Spagna, terzo mercato di sbocco europeo, con un saldo attivo in crescita, anche se su valori decisamente più contenuti. Il miglioramento del saldo è ascrivibile prevalentemente alla meccanica, agli apparecchi di precisione e ai prodotti farmaceutici.

\* Capitolo redatto da Stefania Spingola (Ice) (parr. 3.1 e 3.3) e Rita Anabella Maroni (Ice) (par. 3.2). Supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)



**Tavola 3.1 - Scambi di merci dell'Italia per aree e principali paesi**

Valori in milioni di euro

Aree /Paesi	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2015	peso % 2015	var. % 2015	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2015	peso % 2015	var. % 2015	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2014	2015
<b>Unione Europea</b>	<b>227.284</b>	<b>54,9</b>	<b>3,9</b>	<b>3,1</b>	<b>215.781</b>	<b>58,5</b>	<b>5,8</b>	<b>1,2</b>	<b>14.934</b>	<b>11.503</b>
Germania	51.023	12,3	1,8	3,1	56.809	15,4	4,5	-0,7	-4.244	-5.787
Francia	42.548	10,3	1,3	1,6	32.109	8,7	4,2	0,0	11.214	10.438
Spagna	19.854	4,8	10,1	0,3	18.391	5,0	6,7	1,9	793	1.463
Regno Unito	22.484	5,4	7,4	5,0	10.575	2,9	2,8	1,1	10.657	11.909
Belgio	14.595	3,5	10,6	11,0	17.156	4,7	13,8	5,1	-1.885	-2.561
Paesi Bassi	9.629	2,3	2,5	2,8	20.667	5,6	-0,7	0,7	-11.419	-11.038
Polonia	10.888	2,6	5,2	4,9	8.575	2,3	18,7	3,5	3.131	2.314
Austria	8.530	2,1	1,6	1,3	8.356	2,3	1,4	-0,2	155	174
Romania	6.658	1,6	6,2	5,1	6.288	1,7	4,6	6,1	259	371
Repubblica Ceca	5.059	1,2	8,0	7,1	5.615	1,5	15,6	4,6	-174	-556
Ungheria	4.140	1,0	8,6	6,1	4.502	1,2	11,1	4,5	-240	-361
Svezia	4.207	1,0	7,2	4,3	3.513	1,0	7,6	0,3	660	694
Grecia	3.765	0,9	-2,2	-7,2	2.538	0,7	9,2	6,2	1.526	1.227
Slovenia	3.685	0,9	-2,4	0,5	2.607	0,7	-4,2	3,8	1.053	1.078
Slovacchia	2.500	0,6	6,0	4,3	3.109	0,8	5,9	4,0	-575	-608
Irlanda	1.263	0,3	13,1	6,5	4.020	1,1	43,4	5,1	-1.686	-2.757
<b>Paesi europei non UE</b>	<b>44.668</b>	<b>10,8</b>	<b>-4,8</b>	<b>3,0</b>	<b>38.702</b>	<b>10,5</b>	<b>-5,4</b>	<b>1,3</b>	<b>6.030</b>	<b>5.966</b>
Svizzera	19.239	4,6	1,0	4,0	10.847	2,9	4,3	1,2	8.652	8.393
Russia	7.109	1,7	-25,2	-2,1	14.259	3,9	-17,5	-0,5	-7.773	-7.151
Turchia	10.005	2,4	2,8	4,5	6.621	1,8	15,8	5,1	4.016	3.385
<b>Africa settentrionale</b>	<b>13.089</b>	<b>3,2</b>	<b>-6,4</b>	<b>-0,4</b>	<b>11.523</b>	<b>3,1</b>	<b>-15,8</b>	<b>-14,4</b>	<b>300</b>	<b>1.567</b>
Algeria	4.143	1,0	-4,0	7,6	3.020	0,8	-21,2	-17,8	481	1.123
Tunisia	3.033	0,7	-7,8	-2,4	2.300	0,6	4,4	-0,3	1.087	733
<b>Altri paesi africani</b>	<b>5.711</b>	<b>1,4</b>	<b>-7,9</b>	<b>5,1</b>	<b>7.618</b>	<b>2,1</b>	<b>0,4</b>	<b>6,0</b>	<b>-1.389</b>	<b>-1.908</b>
Sud Africa	1.905	0,5	1,2	7,2	1.761	0,5	5,0	-2,0	205	144
<b>America settentrionale</b>	<b>39.674</b>	<b>9,6</b>	<b>20,8</b>	<b>11,8</b>	<b>15.654</b>	<b>4,2</b>	<b>4,6</b>	<b>4,4</b>	<b>17.890</b>	<b>24.019</b>
Stati Uniti	35.989	8,7	20,9	12,1	14.194	3,8	13,8	5,0	17.279	21.794
<b>America centro-meridionale</b>	<b>13.776</b>	<b>3,3</b>	<b>-1,0</b>	<b>4,4</b>	<b>9.487</b>	<b>2,6</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,9</b>	<b>4.397</b>	<b>4.288</b>
Brasile	3.873	0,9	-17,4	0,0	3.203	0,9	3,3	-0,7	1.591	670
<b>Medio Oriente</b>	<b>21.543</b>	<b>5,2</b>	<b>8,4</b>	<b>5,9</b>	<b>15.231</b>	<b>4,1</b>	<b>-8,3</b>	<b>-6,2</b>	<b>3.263</b>	<b>6.312</b>
Arabia Saudita	5.138	1,2	6,6	14,0	3.354	0,9	-19,9	0,7	634	1.784
Emirati Arabi Uniti	6.188	1,5	16,1	10,9	851	0,2	35,6	13,6	4.703	5.337
<b>Asia centrale</b>	<b>5.646</b>	<b>1,4</b>	<b>11,3</b>	<b>-0,1</b>	<b>8.799</b>	<b>2,4</b>	<b>-3,5</b>	<b>2,4</b>	<b>-4.048</b>	<b>-3.153</b>
India	3.351	0,8	10,3	-0,2	4.001	1,1	-4,1	0,9	-1.136	-650
<b>Asia orientale</b>	<b>34.919</b>	<b>8,4</b>	<b>3,0</b>	<b>7,3</b>	<b>44.114</b>	<b>12,0</b>	<b>13,4</b>	<b>-0,1</b>	<b>-5.006</b>	<b>-9.195</b>
Cina	10.422	2,5	-0,7	3,9	28.158	7,6	12,3	-0,4	-14.581	-17.736
Giappone	5.517	1,3	3,0	6,6	3.122	0,8	15,5	-6,2	2.654	2.395
Corea del Sud	4.506	1,1	8,4	12,4	3.198	0,9	36,5	1,4	1.814	1.308
Hong Kong	5.911	1,4	8,3	10,4	314	0,1	27,1	-4,0	5.212	5.597
<b>Oceania</b>	<b>4.120</b>	<b>1,0</b>	<b>-0,7</b>	<b>5,5</b>	<b>930</b>	<b>0,3</b>	<b>1,4</b>	<b>-4,6</b>	<b>3.232</b>	<b>3.191</b>
Australia	3.577	0,9	-0,7	5,6	506	0,1	-0,9	-9,7	3.090	3.071
<b>Altri territori</b>	<b>3.452</b>	<b>0,8</b>	<b>9,0</b>	<b>9,5</b>	<b>876</b>	<b>0,2</b>	<b>4,5</b>	<b>6,0</b>	<b>2.329</b>	<b>2.576</b>
<b>MONDO</b>	<b>413.881</b>	<b>100,0</b>	<b>3,8</b>	<b>4,2</b>	<b>368.715</b>	<b>100,0</b>	<b>3,3</b>	<b>0,1</b>	<b>41.932</b>	<b>45.166</b>

(1) Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010.

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul valore dell'interscambio con l'Italia nel 2015.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat



Interessante appare infine la dinamica dei flussi osservata per alcuni paesi europei, quali il Belgio – unico partner UE del nostro paese a veder crescere in maniera rilevante il proprio peso sia sul fronte dell'export (sul quale incidono in maniera rilevante i prodotti farmaceutici) che dell'import – ma anche la Polonia, la Romania, la Repubblica Ceca e l'Ungheria, per le quali si nota un ritmo di crescita sostenuto e nettamente superiore alla media europea non solo per il 2015 ma anche nell'ultimo quinquennio, soprattutto per l'export.

Il contributo più rilevante alla crescita del surplus commerciale è stato però fornito dall'America settentrionale, con la quale è stato registrato il saldo attivo più elevato, frutto di una forte crescita dell'export che testimonia la capacità delle imprese italiane di cogliere le opportunità generate dalla ripresa dell'economia statunitense. Le vendite verso gli Stati Uniti, terzo mercato di destinazione dell'export italiano, appaiono infatti in decisa accelerazione (21 per cento) rispetto ai tassi già sostenuti del biennio precedente e tali da superare l'incremento pure rilevante dell'import; il surplus ha quindi raggiunto la cifra record di 22 miliardi di euro. Settore di punta dell'interscambio con gli Usa è la meccanica, che rappresenta circa un quinto delle vendite complessive; performance positive sono state registrate anche dagli autoveicoli (+72 per cento l'export), dal comparto degli alimentari e bevande e dall'abbigliamento e accessori.

È proseguito il miglioramento dei saldi con le aree fornitrici di materie prime energetiche, Africa settentrionale e Medio Oriente, con le quali nel 2014 si è avuto il passaggio dal tradizionale deficit al surplus, nel 2015 cresciuto in entrambi i casi in misura rilevante. Tale miglioramento è stato determinato dal calo del valore delle importazioni, frutto della rilevante contrazione delle quotazioni dei prodotti energetici (-28 per cento la variazione dei valori medi unitari all'import rispetto al 2014, con punte del 37 per cento per il petrolio greggio), le cui dimensioni hanno più che controbilanciato la crescita dei volumi (11 per cento). Nel caso del Medio Oriente, a determinare la crescita dell'attivo è stata non solo la dinamica negativa dell'import di greggio, ma anche quella decisamente positiva delle esportazioni, particolarmente quelle dirette verso gli Emirati Arabi Uniti, primo mercato di destinazione delle nostre vendite nella regione, in crescita del 16 per cento sul 2014. Sul fronte dell'import, nonostante la forte contrazione (-20 per cento), il primo partner di riferimento è rimasta invece l'Arabia Saudita, mercato verso il quale l'export, sebbene cresciuto sul 2014, ha evidenziato un rallentamento rispetto alla media degli ultimi cinque anni.

Nei confronti dell'aggregato dei paesi europei extra UE, seconda area dell'interscambio italiano per importanza, il saldo è rimasto pressoché invariato, per effetto tuttavia di dinamiche opposte: si è accentuata infatti la diminuzione degli scambi con la Russia, assumendo dimensioni rilevanti sia dal lato dell'export (-25 per cento) che dell'import (-17 per cento), per effetto delle sanzioni imposte dai paesi occidentali a seguito della crisi con l'Ucraina e soprattutto delle contro-sanzioni applicate da Mosca (cfr. riquadro "Le sanzioni contro la Russia e le esportazioni italiane"). È invece rimasto sostanzialmente stabile il consistente surplus con la Svizzera, tra i più elevati registrati dal nostro paese. Più contenuto e in lieve ridimensionamento per il forte incremento dell'import, l'attivo con la Turchia, che è rimasta tuttavia il 10° mercato di destinazione del nostro export.

Si è ridotto sensibilmente il deficit con l'Asia centrale, grazie alla riduzione dell'import di petrolio proveniente soprattutto dall'Azerbaijan, primo fornitore di greggio della regione per il nostro paese, e alla consistente crescita dell'export, in particolare verso l'India, economia tra le più dinamiche negli ultimi anni, primo mercato di sbocco dell'Italia nell'area, soprattutto per il settore della meccanica.

Si è confermato in controtendenza, invece, il commercio con l'Asia orientale, con cui si è registrata nel 2015 una crescita del deficit nettamente più marcata di quella osservata nel 2014. Tale andamento è imputabile soprattutto all'interscambio con la Cina, con la quale il passivo commerciale

si è ulteriormente ampliato fino a raggiungere i 18 miliardi di euro, a causa dell'ulteriore forte incremento delle importazioni e del calo delle esportazioni, che ha bruscamente interrotto un biennio caratterizzato da tassi di crescita rilevanti. A livello settoriale, si sono aggravati i deficit nei prodotti elettrici ed elettronici e nei comparti dell'abbigliamento e degli accessori in pelle e si è fortemente ridimensionato l'unico saldo attivo importante per il nostro paese, quello relativo alla meccanica, principale voce dell'export verso il mercato cinese. Tuttavia, considerando come un unico aggregato la Cina e Hong Kong – anche in considerazione del ruolo importante, benché in ridimensionamento rispetto al passato, svolto da Hong Kong nell'interscambio tra UE e Cina in virtù del fenomeno delle vendite indirette<sup>1</sup> – le esportazioni italiane hanno fatto registrare complessivamente una crescita sul 2014, anche se in netto rallentamento rispetto ai tassi degli anni precedenti. Il saldo nei confronti del mercato cinese esteso ad Hong Kong è rimasto comunque fortemente negativo (-12 miliardi di euro) e in peggioramento rispetto al 2014, nonostante la scarsa incidenza del flusso di import proveniente dalla regione amministrativa speciale. È proseguita invece la robusta crescita delle esportazioni verso la Corea del Sud, mentre, dopo la decisa battuta d'arresto del 2014, sono tornate a salire quelle verso il Giappone, sebbene a tassi più contenuti; in entrambi i casi è aumentato sensibilmente l'import, ma in misura più marcata per la Corea del Sud, la cui incidenza nell'interscambio commerciale dell'Italia è ulteriormente aumentata, avvicinandosi ai livelli del Giappone, presumibilmente anche per effetto dell'applicazione dell'accordo di libero scambio UE-Corea del Sud, entrato in vigore nel 2011.

È proseguito l'andamento negativo degli scambi con l'America centro-meridionale, anche se su dimensioni meno importanti rispetto all'anno precedente, con una sostanziale tenuta del surplus tradizionalmente detenuto dal nostro paese, dopo il ridimensionamento del 2014. La dinamica marcatamente negativa dell'export verso il Brasile, accentuatasi rispetto all'anno precedente, e dovuta all'ulteriore calo della domanda interna del paese, è stata in parte compensata dalla netta ripresa delle vendite verso il Messico.

È peggiorato inoltre il saldo con l'Africa sub-sahariana, a causa della contrazione delle vendite italiane nell'area, in larga misura costituite da macchinari, e della sostanziale stabilità degli acquisti di materie prime, soprattutto greggio, proveniente prevalentemente dall'Angola, che ha preso il posto della Nigeria come primo mercato di approvvigionamento di tale prodotto nella regione. Il ridimensionamento dell'export ha riguardato in particolare alcuni mercati, quali la Nigeria, in cui si è avuto un forte calo nelle vendite di prodotti della meccanica (-33 per cento), che rappresentano il 40 per cento del totale, l'Angola e il Congo, interessati anche da una riduzione delle esportazioni di prodotti della metallurgia.

È rimasto infine sostanzialmente invariato il saldo tradizionalmente positivo con l'Oceania, riconducibile all'interscambio con l'Australia, in cui le esportazioni italiane sono in buona parte legate alla meccanica.

<sup>1</sup> Uno studio condotto nel quadro dello EU-China Trade Project dell'Unione Europea (Study and Workshop on improving the comparability of EU-China external trade statistics – A438-C4, dicembre 2015), che analizza le discrepanze tra le statistiche dell'interscambio commerciale UE-Cina di fonte cinese e quelle di fonte Eurostat, indica quale principale causa dell'asimmetria nei dati le importazioni e ed esportazioni indirette, evidenziando il ruolo rilevante di Hong Kong come ri-esportatore di beni europei e cinesi.

**Tavola 3.2 - I primi 10 paesi dell'interscambio commerciale dell'Italia**

Valori in milioni di euro

Graduatoria in base alle esportazioni					
Paesi		Valori 2015	variazioni % 2015	pesi %	
				2010	2015
1	Germania (1)	51.023	1,8	13,0	12,3
2	Francia (2)	42.548	1,3	11,6	10,3
3	Stati Uniti (3)	35.989	20,9	6,0	8,7
4	Regno Unito (4)	22.484	7,4	5,2	5,4
5	Spagna (6)	19.854	10,1	5,8	4,8
6	Svizzera (5)	19.239	1,0	4,7	4,6
7	Belgio (7)	14.595	10,6	2,6	3,5
8	Polonia (9)	10.888	5,2	2,5	2,6
9	Cina (8)	10.422	-0,7	2,6	2,5
10	Turchia (10)	10.005	2,8	2,4	2,4
Somma dei 10 paesi		237.048	6,0	56,4	57,3
MONDO		413.881	3,8	100,0	100,0

Graduatoria in base alle importazioni					
Paesi		Valori 2015	variazioni % 2015	pesi %	
				2010	2015
1	Germania (1)	56.809	4,5	16,1	15,4
2	Francia (2)	32.109	4,2	8,8	8,7
3	Cina (3)	28.158	12,3	7,8	7,6
4	Paesi Bassi (4)	20.667	-0,7	5,4	5,6
5	Spagna (6)	18.391	6,7	4,6	5,0
6	Belgio (7)	17.156	13,8	3,6	4,7
7	Russia (5)	14.259	-17,5	4,0	3,9
8	Stati Uniti (8)	14.194	13,8	3,0	3,8
9	Svizzera (9)	10.847	4,3	2,8	2,9
10	Regno Unito (10)	10.575	2,8	2,7	2,9
Somma dei 10 paesi		223.167	4,4	58,8	60,5
MONDO		368.715	3,3	100,0	100,0

Il numero tra parentesi indica la posizione occupata dal paese nella graduatoria 2014.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Le dinamiche geografiche dell'interscambio del nostro paese non hanno determinato modifiche di rilievo nella graduatoria dei primi 10 partner commerciali, rimasta sostanzialmente stabile rispetto allo scorso anno sia dal lato dell'export che dell'import (tavola 3.2). Riguardo alle esportazioni, oltre alla significativa crescita del peso degli Stati Uniti – che si sono confermati come il terzo mercato di sbocco dopo Germania e Francia – e del Belgio, che è rimasto al settimo posto, si evidenziano i miglioramenti di posizione della Spagna e della Polonia, a scapito rispettivamente della Svizzera e della Cina. Nella graduatoria dei paesi di origine delle importazioni, la Spagna e il Belgio hanno guadagnato un posto scavalcando la Russia, che è scesa al settimo posto.

Complessivamente, i primi 10 partner commerciali hanno assorbito nel 2015 il 57 per cento delle esportazioni e generato il 60 per cento delle importazioni del nostro paese, con una con-

centrazione che nel corso dell'ultimo quinquennio si è accentuata, anche se moderatamente, soprattutto per le importazioni.

**Tavola 3.3 - Distribuzione delle esportazioni italiane per aree geografiche**

Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

Aree	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Unione Europea	62,1	62,0	57,9	56,6	54,3	53,8	54,9	54,9
Paesi europei non UE	7,4	9,8	11,4	12,7	13,4	13,0	11,8	10,8
Africa settentrionale	2,3	2,5	4,0	2,9	3,5	3,8	3,5	3,2
Altri paesi africani	1,2	1,3	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,4
America settentrionale	11,1	8,8	6,7	6,8	7,6	7,7	8,2	9,6
America centro-meridionale	3,9	2,8	3,3	3,8	3,9	3,7	3,5	3,3
Medio Oriente	3,3	3,9	4,8	4,9	4,9	5,1	5,0	5,2
Asia centrale	0,7	1,0	1,7	1,6	1,4	1,3	1,3	1,4
Asia orientale	6,6	6,4	7,3	7,6	7,8	8,3	8,5	8,4
Oceania	0,9	1,0	0,9	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0
Altri territori	0,5	0,4	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

**Tavola 3.4 - Provenienza delle importazioni italiane per aree geografiche**

Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

Aree	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Unione Europea	61,3	59,9	55,2	54,1	53,3	55,4	57,1	58,5
Paesi europei non UE	8,4	10,1	9,9	10,4	10,9	12,1	11,5	10,5
Africa settentrionale	5,8	6,3	6,8	4,5	7,1	5,3	3,8	3,1
Altri paesi africani	1,9	1,6	1,5	2,4	2,2	2,1	2,1	2,1
America settentrionale	6,0	3,9	3,4	3,7	3,8	3,6	4,2	4,2
America centro-meridionale	2,5	2,5	2,7	3,0	2,6	2,5	2,7	2,6
Medio Oriente	3,6	4,0	5,7	7,2	6,6	5,6	4,7	4,1
Asia centrale	1,3	1,7	2,1	2,6	2,8	2,7	2,6	2,4
Asia orientale	8,5	9,5	12,0	11,5	10,3	10,1	10,9	12,0
Oceania	0,7	0,5	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Altri territori	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

L'orientamento geografico degli scambi dell'Italia con l'estero ha subito una serie di variazioni negli ultimi 15 anni, tali tuttavia da non alterarne in maniera sostanziale la struttura, soprattutto per quanto riguarda le esportazioni (tavola 3.3). L'Unione Europea si è confermata nettamente primo mercato di sbocco, anche se con un peso progressivamente decrescente nel corso del periodo considerato, con un parziale recupero nel 2014. Il peso dell'America settentrionale, che era diminuito nel corso degli anni duemila, è risalito nell'ultimo quinquennio, grazie alla ripresa economica dell'area, recuperando quasi tutto il terreno perduto. L'Asia orientale e il Medio Oriente hanno tendenzialmente guadagnato importanza in tutto il periodo considerato. Tale crescita è avvenuta anche a scapito dei Paesi europei non UE – su cui è gravato il crollo dell'export verso la Russia – e dell'Africa settentrionale.



Sull'evoluzione del contributo delle varie aree geografiche come mercati di approvvigionamento del nostro paese ha inciso in maniera rilevante la diminuzione del valore delle importazioni delle materie prime energetiche, per le quali l'Italia dipende dall'estero (tavola 3.4). Ciò è visibile in particolare nelle marcate oscillazioni registrate dal peso dell'Africa settentrionale e del Medio Oriente, ma anche dei Paesi europei non UE, tra i quali è classificata la Russia. Le quote dell'Unione Europea e dell'America settentrionale, che erano tendenzialmente diminuite negli anni duemila, hanno parzialmente recuperato terreno negli ultimi anni. Quella dell'Asia orientale, che era invece rapidamente aumentata nello scorso decennio, ha subito una flessione fino al 2013, ma si è rapidamente ripresa nell'ultimo biennio.

### Tavola 3.5 - Saldi normalizzati dell'Italia per aree geografiche

Rapporti percentuali tra il saldo e l'interscambio totale (export+import) a prezzi correnti

Aree	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Unione Europea	1,0	0,2	-1,9	-1,0	2,2	2,4	3,5	2,6
Paesi europei non UE	-5,8	-3,0	3,0	6,8	11,6	7,2	6,9	7,2
Africa settentrionale	-42,6	-44,3	-30,4	-25,2	-33,2	-13,2	1,1	6,4
Altri paesi africani	-22,8	-12,4	-12,3	-30,2	-20,3	-15,1	-10,1	-14,3
America settentrionale	30,5	37,1	28,5	27,0	34,5	39,2	37,4	43,4
America centro-meridionale	22,3	4,5	5,6	8,1	20,9	23,8	18,8	18,4
Medio Oriente	-3,8	-1,7	-13,1	-22,3	-13,0	-0,5	8,9	17,2
Asia centrale	-30,4	-27,8	-15,7	-26,4	-30,8	-32,9	-28,5	-21,8
Asia orientale	-11,9	-20,8	-28,7	-23,5	-12,9	-5,8	-6,9	-11,6
Oceania	14,0	33,6	45,6	40,0	58,7	63,2	63,8	63,2
Mondo	0,4	-1,5	-4,3	-3,3	1,3	3,9	5,5	5,8

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Le dinamiche geografiche dell'interscambio italiano fin qui osservate si riflettono sull'evoluzione dei saldi normalizzati detenuti dal nostro paese nei confronti delle aree partner (tavola 3.5); i dati registrati con la UE evidenziano un sostanziale equilibrio degli scambi, avendo assunto valori negativi che non hanno superato il 2 per cento del 2010, e valori positivi che hanno conosciuto il loro "picco" nel 2014 con il 3,5 per cento, per poi ridimensionarsi nel 2015 (2,6 per cento). Generalmente più marcate le posizioni commerciali nei confronti delle altre aree: nell'ultimo quinquennio si è nettamente rafforzato il ruolo di esportatore netto dell'Italia con l'America settentrionale (43 per cento il valore raggiunto nel 2015 dal 27 per cento del 2011), mentre è rimasta negativa la posizione nei confronti dell'Asia orientale, a causa principalmente dell'andamento sfavorevole dell'interscambio con la Cina, anche se il disavanzo dell'Italia appare comunque molto più lieve di quello registrato alla fine degli anni duemila. Le dinamiche degli scambi con le aree di approvvigionamento di prodotti energetici hanno determinato invece, già dal 2014, un cambiamento di segno nei nostri saldi, passati da valori tradizionalmente negativi a positivi sia nei confronti dell'Africa settentrionale che del Medio Oriente. Nettamente predominato dall'export il nostro interscambio con l'Oceania, con un saldo normalizzato in progressiva ascesa, attestatosi nell'ultimo triennio intorno al 63 per cento.

Nel 2015 le quote di mercato delle esportazioni italiane sono rimaste stabili rispetto all'anno precedente, sia in rapporto alle esportazioni mondiali (2,8 per cento) che a quelle dell'Area dell'euro (11,1 per cento). Si è dunque confermato l'arresto della lunga fase di declino che le aveva caratterizzate fino all'inizio del decennio in corso. Emergono tuttavia alcune differenze tra i principali mercati (cfr. tavola 3.6 e grafici 3.2 e 3.3).

**Tavola 3.6 - Dimensione dei mercati e quote delle esportazioni italiane**

Percentuali a prezzi correnti

Aree /Paesi	Peso del paese sull'import mondiale <sup>(1)</sup>				Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali <sup>(2)</sup>				Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni dell'Area dell'euro <sup>(3)</sup>			
	2000	2010	2014	2015	2000	2010	2014	2015	2000	2010	2014	2015
<b>Unione Europea</b>	<b>38,4</b>	<b>34,3</b>	<b>31,8</b>	<b>30,8</b>	<b>6,0</b>	<b>4,9</b>	<b>4,8</b>	<b>4,8</b>	<b>11,3</b>	<b>9,8</b>	<b>9,7</b>	<b>9,6</b>
Germania	7,8	6,8	6,4	6,2	7,5	5,8	5,7	5,4	14,8	11,9	12,0	11,9
Francia	5,1	3,9	3,6	3,4	9,4	8,3	8,2	8,0	16,0	14,1	13,7	13,6
Spagna	2,2	2,1	1,9	1,8	9,6	8,1	7,0	7,2	16,0	15,5	14,1	14,1
Regno Unito	5,2	3,8	3,6	3,7	4,9	4,1	4,0	3,9	9,5	8,9	8,3	8,2
Belgio	2,7	2,5	2,4	2,2	4,0	3,2	4,2	4,5	6,8	5,3	7,4	8,4
Paesi Bassi	3,3	3,3	3,1	3,0	2,8	2,0	1,9	2,0	6,8	5,8	5,6	5,5
Polonia	0,8	1,1	1,2	1,1	7,9	6,2	6,0	5,8	12,6	10,6	10,0	9,7
Austria	1,1	1,0	1,0	0,9	8,0	7,0	6,5	6,3	11,1	9,9	9,6	9,5
Romania	0,2	0,4	0,4	0,4	20,1	11,8	10,8	10,7	33,2	22,8	20,0	19,4
Repubblica Ceca	0,5	0,8	0,8	0,8	5,0	4,0	4,3	4,2	7,0	6,3	6,8	6,8
Ungheria	0,5	0,6	0,6	0,5	7,2	4,9	5,0	5,0	10,9	9,1	8,6	8,7
Svezia	1,1	1,0	0,9	0,8	3,3	3,3	3,4	3,5	6,5	6,3	6,3	6,4
Grecia	0,4	0,4	0,3	0,3	14,5	12,2	8,6	8,8	28,8	25,0	21,0	21,1
Slovenia	0,2	0,2	0,2	0,2	19,6	17,8	15,3	13,8	27,3	28,3	27,0	25,5
Slovacchia	0,2	0,4	0,4	0,4	5,5	4,3	3,9	3,8	11,5	10,3	8,9	8,6
Irlanda	0,8	0,4	0,4	0,4	3,4	1,9	1,9	1,9	13,6	6,9	6,7	6,8
<b>Paesi europei non UE</b>	<b>3,7</b>	<b>5,1</b>	<b>5,1</b>	<b>4,9</b>	<b>6,9</b>	<b>6,2</b>	<b>6,1</b>	<b>6,1</b>	<b>14,2</b>	<b>14,6</b>	<b>15,2</b>	<b>15,3</b>
Svizzera	1,3	1,1	1,1	1,5	8,5	9,2	9,7	8,6	13,5	17,0	17,6	16,8
Russia	0,5	1,4	1,5	1,1	5,3	4,7	4,4	4,5	13,7	11,7	11,9	12,4
Turchia	0,8	1,2	1,3	1,2	8,5	6,4	5,8	5,9	18,1	16,6	16,7	16,1
<b>Africa settentrionale</b>	<b>0,9</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>	<b>11,0</b>	<b>10,3</b>	<b>8,6</b>	<b>7,7</b>	<b>21,1</b>	<b>23,7</b>	<b>21,3</b>	<b>19,5</b>
Algeria	0,1	0,3	0,3	0,3	8,9	10,0	10,3	9,6	14,7	20,1	20,8	20,5
Tunisia	0,1	0,1	0,1	0,1	20,4	21,4	18,5	17,0	27,6	32,7	32,5	30,6
<b>Altri paesi africani</b>	<b>1,2</b>	<b>2,0</b>	<b>2,3</b>	<b>2,4</b>	<b>3,6</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>11,1</b>	<b>9,0</b>	<b>9,6</b>	<b>8,9</b>
Sud Africa	0,5	0,6	0,6	0,6	3,5	2,2	2,5	2,5	11,1	8,4	10,4	9,5
<b>America settentrionale</b>	<b>23,3</b>	<b>15,5</b>	<b>15,0</b>	<b>15,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>15,5</b>	<b>11,3</b>	<b>12,4</b>	<b>12,8</b>
Stati Uniti	19,2	12,7	12,4	13,2	2,1	1,5	1,8	1,9	15,4	11,1	12,3	12,7
<b>America centro-meridionale</b>	<b>6,4</b>	<b>6,1</b>	<b>6,4</b>	<b>6,5</b>	<b>2,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,5</b>	<b>19,2</b>	<b>14,0</b>	<b>14,5</b>	<b>13,6</b>
Brasile	1,0	1,3	1,3	1,1	4,0	2,8	2,7	2,5	17,1	14,5	15,0	13,3
<b>Medio Oriente</b>	<b>2,3</b>	<b>4,0</b>	<b>4,6</b>	<b>5,0</b>	<b>5,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,2</b>	<b>3,1</b>	<b>18,6</b>	<b>18,5</b>	<b>18,1</b>	<b>17,8</b>
Arabia Saudita	0,5	0,7	0,9	1,0	4,5	3,6	4,1	3,8	18,3	14,5	17,7	16,8
Emirati Arabi Uniti	0,4	1,2	1,4	1,6	4,8	3,0	2,9	2,9	19,6	17,4	16,8	17,2
<b>Asia centrale</b>	<b>1,4</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>3,7</b>	<b>2,0</b>	<b>1,6</b>	<b>1,1</b>	<b>1,1</b>	<b>12,0</b>	<b>14,6</b>	<b>12,0</b>	<b>12,6</b>
India	0,8	2,3	2,4	2,4	2,1	1,4	1,0	1,0	11,1	12,3	10,8	11,2
<b>Asia orientale</b>	<b>21,0</b>	<b>26,9</b>	<b>28,4</b>	<b>27,9</b>	<b>1,3</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>13,5</b>	<b>10,4</b>	<b>10,9</b>	<b>10,9</b>
Cina	3,5	9,0	10,3	9,5	1,1	1,0	0,9	0,9	11,5	9,0	8,0	7,9
Giappone	5,9	4,5	4,3	3,9	1,2	0,9	1,0	1,1	12,6	11,5	12,4	12,2
Corea del Sud	2,5	2,7	2,8	2,6	1,2	0,8	1,1	1,2	13,8	10,9	11,9	11,9
Hong Kong	3,3	2,8	2,9	3,4	2,0	1,0	1,1	1,1	21,9	17,9	23,2	24,6
<b>Oceania</b>	<b>1,4</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>2,5</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>	<b>17,6</b>	<b>13,0</b>	<b>14,9</b>	<b>14,2</b>
Australia	1,2	1,4	1,3	1,3	2,8	2,0	2,2	2,1	19,1	13,4	16,3	15,6
<b>Altri territori</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>MONDO</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>3,8</b>	<b>3,0</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>12,5</b>	<b>11,1</b>	<b>11,1</b>	<b>11,1</b>

(1) Rapporto tra le importazioni dei mercati dal mondo e il totale delle importazioni mondiali.

(2) Rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni del mondo verso i mercati.

(3) Rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni dell'Area dell'euro verso i mercati.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Dots, Eurostat e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs



In un contesto di ridimensionamento della domanda per effetto della crisi, la quota italiana nel mercato dell'Unione Europea è rimasta invariata relativamente alle esportazioni mondiali (4,8 per cento), dopo un lungo periodo di progressiva erosione (6 per cento il valore del 2000) determinata dalla graduale crescita del peso degli emergenti; in rapporto ai concorrenti dell'Area dell'euro, le esportazioni italiane hanno tuttavia subito un lieve decremento di quota anche nel 2015. Analizzando la performance a livello di singoli mercati, si nota un rafforzamento nel mercato spagnolo, in quello belga e in quello greco, con un più marcato incremento di posizioni sugli altri concorrenti europei nel caso del Belgio. In arretramento, invece, la presenza italiana in Germania, Francia e Regno Unito, soprattutto a vantaggio di concorrenti esterni all'Area dell'euro, e in Polonia, Austria, Slovenia e Romania, mercato nel quale la perdita di quota è avvenuta principalmente nei confronti dei *competitors* europei.

Anche nei paesi europei extra Ue la presenza italiana è rimasta sostanzialmente stabile nel 2015, sebbene con alcune differenziazioni tra i mercati: si è ridimensionata infatti la quota in Svizzera (scesa all'8,6 e al 16,8 per cento rispettivamente in rapporto al mondo e all'Area dell'euro), dopo l'incremento osservato lo scorso anno, mentre quella sul mercato russo ha tenuto rispetto alle esportazioni mondiali ed è nettamente aumentata in rapporto a quelle dell'Area dell'euro, segno dell'impatto più contenuto che le sanzioni e contro-sanzioni tra UE e Russia hanno prodotto sul nostro export rispetto a quello degli altri paesi europei.

Si è ridotta invece la presenza italiana nel continente africano, sia nella regione settentrionale, tradizionale area di destinazione del nostro export, sia in quella sub-sahariana. In rapporto alle esportazioni dell'Area dell'euro, la quota italiana nell'Africa settentrionale è scesa nel 2015 sotto la soglia del 20 per cento, per la prima volta nell'ultimo decennio. Anche in Africa sub-sahariana è stato registrato un forte arretramento nei confronti dei concorrenti europei, soprattutto in Sudafrica, Nigeria, Etiopia, Kenya e Congo.

La prestazione competitiva più rilevante delle esportazioni italiane si è avuta in America settentrionale, dove esse hanno saputo cogliere le opportunità offerte dalla dinamica della domanda incrementando la propria quota sull'export mondiale e soprattutto in rapporto ai concorrenti dell'Area dell'euro in entrambi i principali mercati.

Nella regione centro-meridionale del continente, invece, la quota italiana ha subito un'ulteriore erosione. Diversamente da quanto avvenuto l'anno precedente, la flessione del 2015 è apparsa più marcata rispetto ai concorrenti dell'Area dell'euro, particolarmente in Brasile, ma anche, sebbene in misura più contenuta, in Argentina e in Messico, mercati che nell'ultimo anno hanno leggermente accresciuto il proprio peso sull'import mondiale.

In ridimensionamento anche la presenza italiana nei mercati del Medio Oriente, sia rispetto al resto del mondo che all'Area dell'euro. La performance nel complesso positiva registrata negli Emirati Arabi Uniti, in cui l'Italia ha mantenuto una quota stabile sull'export mondiale e in crescita in rapporto all'export dell'Area dell'euro (raggiungendo il 17,2 per cento), non è riuscita quindi a compensare l'andamento negativo osservato negli altri mercati, in particolare in Arabia Saudita, dove l'Italia ha perso terreno rispetto alle esportazioni mondiali e in misura maggiore nei confronti dei concorrenti dell'Area dell'euro.

In Asia centrale l'Italia ha mantenuto invariata la propria posizione rispetto alle esportazioni mondiali e migliorato quella rispetto all'Area dell'euro, in linea con quanto avvenuto nel principale mercato dell'area, quello indiano, in cui l'Italia ha recuperato terreno dopo aver perso posizioni nel 2014, attestandosi oltre l'11 per cento, mentre in Kazakistan la presenza italiana si è rafforzata, sebbene in misura contenuta, anche rispetto al mondo.

Inalterata la quota di mercato detenuta in Asia orientale con riferimento a entrambi gli aggregati, dato che sottende una generalizzata stabilità in tutti i principali mercati, in presenza di un

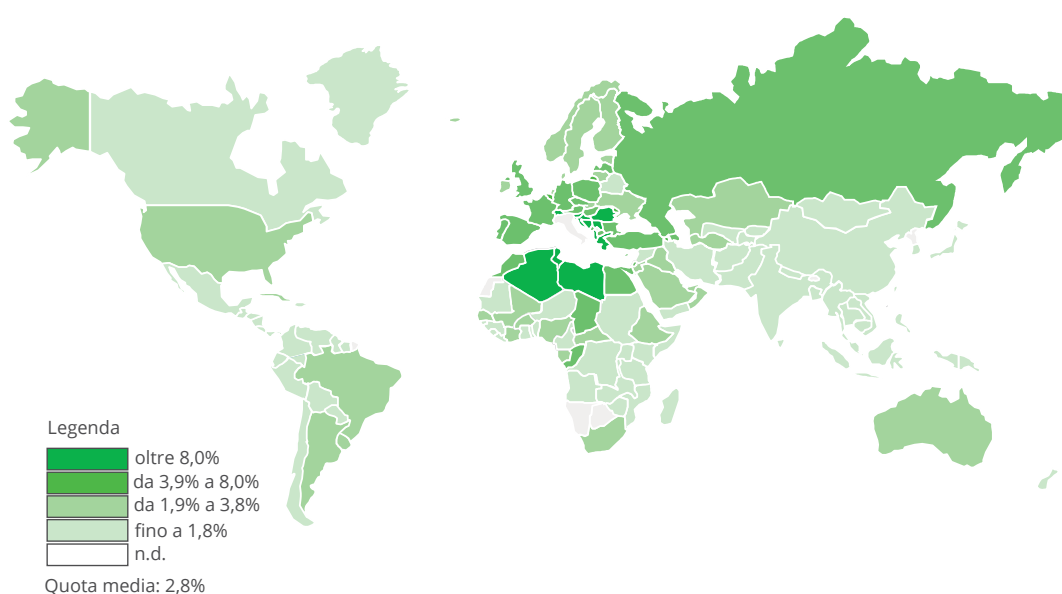


ridimensionamento del peso di questi ultimi sulle importazioni mondiali, con l'unica eccezione di Hong Kong. Marginale è stata infatti la riduzione della quota italiana in Cina e Giappone, registrata, peraltro, solo in rapporto ai concorrenti dell'Area dell'euro. Occorre tuttavia sottolineare che la lieve contrazione osservata nell'ultimo anno sul mercato cinese si è aggiunta a un quindicennio di progressiva e praticamente ininterrotta erosione della quota italiana – scesa al di sotto dell'8 per cento, 3,5 punti in meno rispetto al 2000 – avvenuta per di più in concomitanza con la crescita costante del peso del paese sulle importazioni mondiali. Si sottolinea nuovamente che, analizzando il dato della Cina, la performance negativa dell'Italia risulterebbe ridimensionata se si considerasse anche il ruolo delle esportazioni indirette attraverso il mercato di Hong Kong, in cui, invece, l'export italiano è cresciuto in misura maggiore rispetto alla media dell'Area dell'euro.

In Oceania, al recupero, se pur moderato, osservato nel 2014, ha fatto seguito un ridimensionamento della quota italiana, più evidente nei confronti dell'Area dell'euro e riconducibile essenzialmente all'andamento registrato sul mercato australiano, dove tale quota è scesa al 15,6 per cento dopo la consistente ripresa dell'anno precedente.

### Grafico 3.1 - Quote di mercato delle esportazioni italiane per paesi

Quote percentuali 2015



Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Dots e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

Una visione d'insieme della distribuzione geografica delle quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali nel 2015 si può avere osservando la mappa del grafico 3.1. Appare evidente che i paesi nei quali la presenza italiana è più forte (superiore all'8 per cento) si concentrano nell'area più vicina al nostro paese, che comprende la regione balcanica, parte del Nordafrica e la Svizzera; i valori più alti si registrano in Albania (dove la quota raggiunge il picco del 35 per cento) e, tra gli altri Paesi dell'area balcanica, in Croazia e Slovenia con il 14 per cento; per l'Africa settentrionale, si evidenziano la Tunisia (17 per cento) e la Libia (13 per cento).

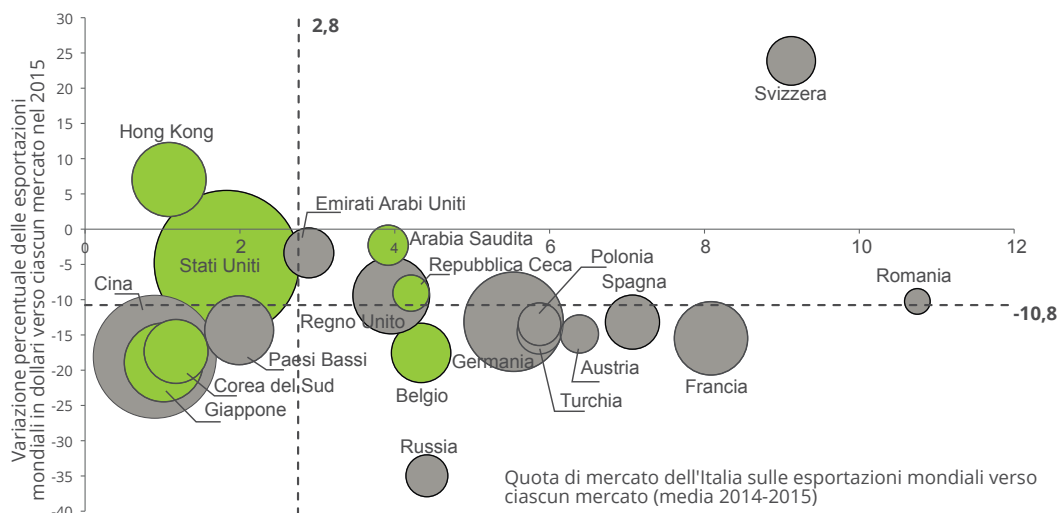
Nel raggruppamento seguente, che riunisce paesi in cui l'Italia detiene quote comprese tra il 3,9 e l'8 per cento, dunque ancora sensibilmente superiori alla quota media, si collocano la maggior parte dei paesi dell'Unione Europea, gli altri mercati dell'area mediterranea non rientranti nel

primo raggruppamento, compresi tra la regione nordafricana, parte del Medio Oriente (Libano e Israele) e la Turchia, oltre ad alcuni mercati dell'Asia centrale (Azerbaijan ed Armenia) e alla Russia; da segnalare la presenza del Congo, unico mercato dell'area subsahariana insieme al Ciad (le cui importazioni totali rappresentano tuttavia meno di un quinto di quelle del Congo) a rientrare in tale raggruppamento con una quota del 5 per cento, peraltro in forte calo rispetto al 2014.

Quote intorno alla media si registrano in un ampio numero di mercati che vanno dai paesi limitrofi dell'UE all'area del Golfo, a parte dell'Africa subsahariana e del Sudamerica e agli Stati Uniti, in coda al raggruppamento con una quota dell'1,9 per cento, sebbene in aumento negli ultimi due anni.

Rimane ridotta la presenza dell'Italia in numerosi paesi dell'America Latina, dell'Africa subsahariana e soprattutto in Asia centro-orientale, dove nella maggiore parte dei mercati si attesta su valori ancora marginali, vicini all'1 per cento in Corea del Sud, India, Giappone e Cina, inferiori negli altri mercati.

**Grafico 3.2 - Quote di mercato dell'Italia e dinamica della domanda nei principali mercati di sbocco**



La dimensione della bolla rappresenta la dimensione del mercato nel 2015, calcolata come quota del paese sulle importazioni mondiali. Bolle verdi (grigie) indicano mercati in cui la quota di mercato dell'Italia è cresciuta (diminuita) tra il 2014 e il 2015. Le linee tratteggiate rappresentano la media delle variabili indicate nei due assi.

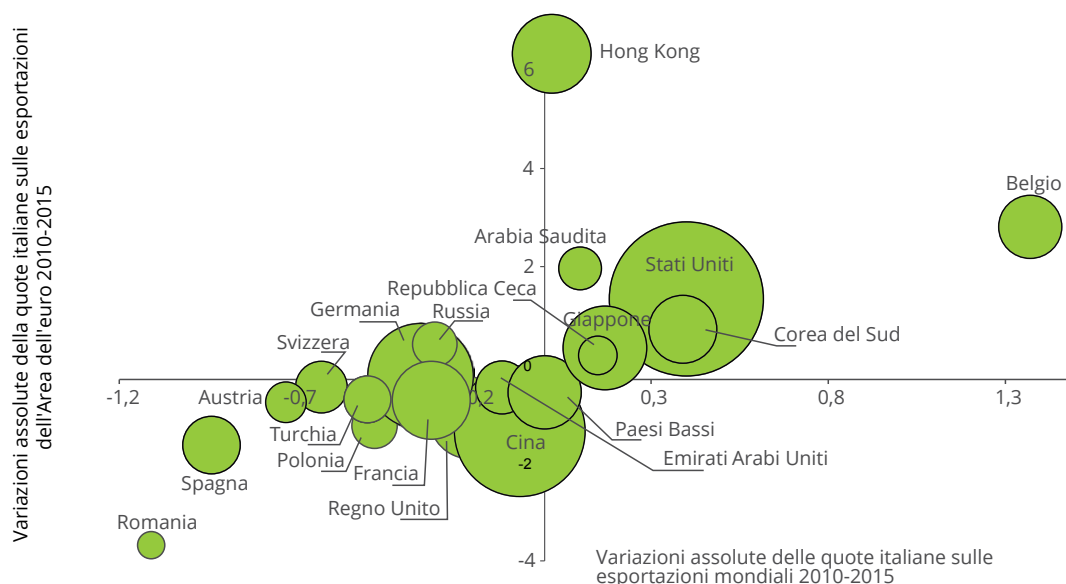
Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Dots e Istituti nazionali di statistica

Concentrando l'attenzione sui mercati principali, il grafico 3.2 consente di vedere la distribuzione delle quote italiane sulle esportazioni mondiali in relazione con la dinamica della domanda nel 2015. Da un lato, appare evidente che i mercati in cui la posizione italiana è relativamente più forte sono stati prevalentemente caratterizzati da una crescita della domanda inferiore alla media mondiale, con la principale eccezione della Svizzera. Dall'altro, tra i paesi in cui la quota italiana è inferiore alla sua media, compaiono sia mercati dinamici (Stati Uniti e Hong Kong), sia mercati in cui la dinamica delle importazioni totali, almeno nel 2015, è stata relativamente lenta (Cina, Corea del Sud, Giappone e Paesi Bassi). Complessivamente, la correlazione tra la distribuzione delle quote italiane e i cambiamenti della struttura geografica della domanda mondiale è risultata quindi pressoché nulla nel 2015, come emerge anche dall'analisi *constant-market-shares* presentata nel capitolo 2.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Giangaspero G., Repole M., "Le quote di mercato dei principali paesi europei: un'analisi constant-market-shares".

Il grafico 3.3 rappresenta sinteticamente l'andamento delle esportazioni italiane nei principali mercati, confrontandone le variazioni di quota rispetto alle esportazioni mondiali (sull'asse orizzontale) e a quelle dell'Area dell'euro (sull'asse verticale) nell'ultimo quinquennio. Emerge in primo luogo un gruppo di paesi che include Stati Uniti, Giappone, Corea del Sud, Belgio, Repubblica Ceca e Arabia Saudita, in cui le esportazioni italiane hanno conseguito un chiaro successo competitivo in entrambe le direzioni di confronto. Ci sono poi alcuni casi importanti (Germania e Russia) in cui la flessione di quota rispetto alle esportazioni mondiali è stata accompagnata da un risultato positivo rispetto all'Area dell'euro. In quasi tutti gli altri mercati rappresentati, però, inclusa la Cina, le esportazioni italiane hanno perso posizioni, prolungando la tendenza negativa del decennio precedente.

**Grafico 3.3 - Quote italiane: andamento rispetto alle esportazioni del mondo e dell'Area dell'euro (periodo 2010-15)**



La dimensione della bolla rappresenta la dimensione del mercato nel 2015, calcolata come quota del paese sulle importazioni mondiali.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Dots, Eurostat e Istituti nazionali di statistica.

## Le sanzioni contro la Russia e le esportazioni italiane

di Rita Anabella Maroni\*

### Il quadro delle sanzioni reciproche

A partire da marzo 2014 l'Unione Europea e gli Stati Uniti, in seguito all'annessione della Crimea alla Federazione Russa, oltre a non riconoscere tale annessione, hanno adottato in primo luogo alcune misure restrittive individuali, che hanno colpito principalmente esponenti politici e amministrativi russi e ucraini, e successivamente una serie di sanzioni economiche riguardanti gli scambi con la Russia in settori specifici, che sono state prorogate fino al 31 luglio 2016.

Tali sanzioni limitano l'accesso ai mercati dei capitali primari e secondari dell'UE da parte dei cinque maggiori enti finanziari pubblici russi e delle loro controllate estere, insediate al di fuori dell'UE, e inoltre da parte di tre grandi società russe del settore energetico e di tre operanti in quello della difesa; impongono un divieto di esportazione e di importazione per il settore militare; limitano l'accesso russo a determinati servizi e tecnologie sensibili che possono essere utilizzati per la produzione e l'esplorazione petrolifera in acque profonde e zona artica.

In risposta alle sanzioni sopra descritte e ad analoghe misure adottate da altri paesi, ad agosto 2014 la Federazione Russa ha introdotto il divieto di importare dall'Unione Europea, Stati Uniti, Canada, Australia e Norvegia (come attestato dal certificato di origine della merce) determinati prodotti agricoli e alimentari, tra i quali figurano frutta e verdura, carni bovine e suine, pollame, pesce, latte, formaggi e derivati.<sup>1</sup>

### Interscambio commerciale Italia-Russia

Dall'analisi dei dati sull'interscambio commerciale con la Russia, si evidenzia che nel 2015 le imprese italiane hanno esportato merci per un valore complessivo di 7.109 milioni di euro, registrando una diminuzione del 25,2 per cento rispetto all'anno precedente – il secondo calo consecutivo (-11,8 per cento nel 2014) – a cui corrisponde nel biennio una complessiva diminuzione di 3.663 milioni delle vendite in Russia dal picco del livello del 2013 (grafico 1).

Dall'esame della serie storica disponibile dal 1993, si evidenzia che il saldo commerciale dell'Italia con la Russia si è sempre mantenuto negativo, facendo registrare un miglioramento negli ultimi due anni come risultato della più ampia riduzione del valore delle importazioni – dovuta al calo dei prezzi dei prodotti energetici – rispetto alla contemporanea caduta delle esportazioni.

Considerando specificamente i prodotti italiani colpiti dall'embargo russo, la flessione delle loro esportazioni complessive ammonta a circa 151 milioni di euro nel biennio 2014-15.

Nel 2015 i principali prodotti italiani esportati in Russia sono i macchinari e le apparecchiature, che incidono per il 31,6 per cento sul totale delle esportazioni, seguiti dall'abbigliamento con una quota del 10,9 per cento, dai prodotti chimici con il 7,2 per cento, dalle apparecchiature elettriche e quelle per uso domestico non elettriche con il 6,5 per cento, dai mobili con il 6,4 per cento e dagli articoli in pelle con il 6,2 per cento. Negli ultimi due anni tutti i principali comparti hanno fatto registrare andamenti negativi, e in particolare gli articoli in pelle (variazione media annua del -26,2 per cento nel periodo 2014-15) e l'abbigliamento (-23,2 per cento), mentre la meccanica e la chimica hanno subito flessioni più contenute.

La quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali verso la Russia è rimasta pressoché in-

\* Ice

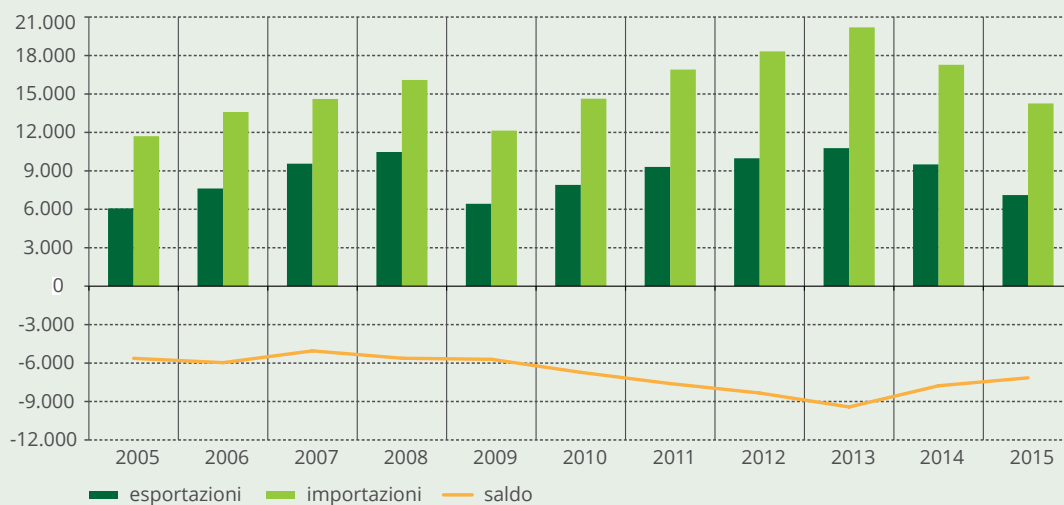
<sup>1</sup> Le misure restrittive sono state introdotte dal Decreto n. 778 del Governo della Federazione Russa del 7 agosto 2014, emendato dal più recente Decreto n. 625 del 25 giugno 2015, che pone delle eccezioni per alcune merci destinate alla produzione di alimenti per la prima infanzia.

variata nel 2015 rispetto all'anno precedente e pari al 4,5 per cento, mentre è aumentata quella sulle esportazioni dell'Area dell'euro, passata dall'11,9 al 12,4 per cento.

L'impatto diretto dell'embargo russo sta infatti colpendo più fortemente i paesi europei le cui esportazioni erano rappresentate in misura maggiore dai prodotti agricoli e alimentari. Per esempio la Lituania (con un'incidenza dei prodotti agroalimentari sulle esportazioni verso la Russia del 23,6 per cento nel 2013), la Spagna (19,7 per cento) e i Paesi Bassi (18,8 per cento) hanno registrato cali più intensi rispetto all'Italia, le cui esportazioni del settore agroalimentare pesavano solo per il 4,9 per cento sul totale.

**Grafico 1 - Interscambio commerciale dell'Italia con la Russia**

Valori in milioni di euro



Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

In conclusione, sull'andamento dell'interscambio ha influito maggiormente l'indebolimento del quadro macroeconomico russo, su cui pesano la persistente diminuzione dei corsi petroliferi, la forte volatilità del rublo e l'ampio calo della domanda interna. Secondo le stime di aprile del Fondo monetario internazionale, nel 2015 il Pil russo è diminuito del 3,7 per cento e tale situazione di recessione è stata ulteriormente aggravata dalle sanzioni adottate dall'Unione Europea e dagli Stati Uniti, che si trasmettono negativamente sulla capacità delle banche russe di concedere prestiti e sull'afflusso di capitali, peggiorando la percezione del rischio paese da parte degli investitori, e rischiando di ridurre ulteriormente gli scambi commerciali in settori non direttamente colpiti dalle sanzioni.<sup>2</sup>

Per l'Italia, data la sua dipendenza energetica dalla Russia (nel 2015 circa il 13 per cento delle importazioni italiane di petrolio e il 46 per cento di quelle di gas naturale – in volume – provengono dalla Russia), uno dei rischi dell'intensificarsi delle tensioni può essere rappresentato dall'eventualità di interruzioni delle forniture di petrolio e di gas.

<sup>2</sup> SACE (2014), *Marzo-luglio 2014: sanzioni crescenti verso la Russia*, "Focus on" agosto 2014.



## 3.2 Gli scambi di servizi

Nel 2015 si evidenzia un peggioramento del disavanzo commerciale nella componente dei servizi, che ha raggiunto 1,2 miliardi di euro, come risultato di andamenti differenziati nelle aree geografiche (tavola 3.7).

È aumentato il disavanzo nei confronti dell'Unione Europea, determinato da un incremento degli acquisti da quest'area (+5,9 per cento nel 2015) più ampio della crescita delle vendite italiane (+5,6 per cento). Il peso dell'UE nell'interscambio di servizi dell'Italia nel 2015 è ulteriormente cresciuto, raggiungendo il 55 per cento sulle esportazioni e il 62,8 sulle importazioni, confermando la tendenza a una progressiva concentrazione degli scambi con l'area avviata dal 2012.

In particolare, sull'incremento delle importazioni dall'UE, ha pesato l'aumento del 32,5 per cento degli acquisti dall'Irlanda, che è divenuto il quinto paese fornitore di servizi per l'Italia, dopo Germania, Francia, Regno Unito e Stati Uniti. Dagli ultimi dati settoriali disponibili relativi al 2014, si osserva che il 33,3 per cento delle importazioni dall'Irlanda è rappresentato dai servizi informatici, seguiti dai servizi finanziari (16,5 per cento) e dal trasporto aereo (13,7 per cento).

Nell'ultimo anno si è ridotto l'avanzo dell'Italia con i paesi europei non UE, come risultato di un decremento delle vendite di servizi più ampio della diminuzione degli acquisti. Nel dettaglio, sulla riduzione delle esportazioni italiane di servizi verso quest'area ha pesato principalmente la contrazione delle vendite in Russia (-34,2 per cento), colpita da una profonda recessione, ulteriormente aggravata dalle sanzioni internazionali. Inoltre nei confronti della Svizzera si è verificato nell'ultimo anno un calo sia delle esportazioni (-1,3 per cento) che delle importazioni (-5,6 per cento); la Svizzera rappresenta un importante partner per l'Italia, classificandosi al quinto posto per interscambio totale di servizi con quote del 9,4 per cento sulle vendite e del 5,6 per cento sugli acquisti.

È proseguita per il terzo anno consecutivo la diminuzione del disavanzo nei confronti dell'Africa settentrionale, spiegato per il 2015 da una riduzione delle importazioni più forte di quella delle esportazioni. In particolare, ha pesato maggiormente la diminuzione delle importazioni di servizi dalla Tunisia (-29,8 per cento). Al contrario le importazioni dall'Egitto, il principale partner in quest'area, sono aumentate del 5,7 per cento. Le esportazioni di servizi verso gli altri paesi africani sono aumentate di oltre il 45 per cento, mentre le importazioni si sono ridotte del 12,2 per cento, determinando un miglioramento del disavanzo. Complessivamente l'area africana incide in maniera ancora limitata sull'interscambio di servizi dell'Italia e in misura inferiore rispetto a quello di merci, con quote, nel caso dell'Africa settentrionale, dell'1 e 1,5 per cento, rispettivamente come mercato di destinazione e come fornitore di servizi, e ancora più basse per l'area subsahariana.

È diminuito l'avanzo con l'America settentrionale, per effetto di un incremento degli acquisti (+1,7 per cento) notevolmente superiore alla crescita delle vendite (+0,1 per cento). Gli Stati Uniti rappresentano un importante partner, il terzo per interscambio totale, incidendo per il 10 per cento sulle esportazioni e per il 7,7 per cento sulle importazioni italiane di servizi.

Si è ridotto anche l'avanzo con l'America centro-meridionale, dove il Brasile rappresenta il principale partner italiano e ha fatto registrare un calo degli acquisti di servizi dall'Italia dell'8,7 per cento nel 2015.

Si osserva una diminuzione del disavanzo con l'Asia, in seguito al notevole incremento delle esportazioni italiane verso l'area (+14,5 per cento nel 2015). Nel dettaglio, nel 2014 le vendite italiane di servizi in Asia erano rappresentate principalmente dai "viaggi per motivi personali" (per il 26,5 per cento sul totale), dai "servizi tecnici, connessi al commercio e altri servizi alle imprese" (18 per cento) e dal trasporto aereo (11,1 per cento).

**Tavola 3.7 - Scambi di servizi dell'Italia per aree e principali paesi**

Valori in milioni di euro

Aree /Paesi	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2015	peso % 2015	var. % 2015	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2015	peso % 2015	var. % 2015	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2014	2015
<b>Unione Europea</b>	<b>48.711</b>	<b>55,0</b>	<b>5,6</b>	<b>2,3</b>	<b>56.401</b>	<b>62,8</b>	<b>5,9</b>	<b>2,1</b>	<b>-7.131</b>	<b>-7.690</b>
Germania	10.214	11,5	5,8	3,6	8.401	9,4	3,4	2,8	1.528	1.813
Francia	7.519	8,5	5,9	0,6	8.325	9,3	4,2	0,8	-890	-806
Regno Unito	7.552	8,5	8,5	3,2	7.426	8,3	0,8	3,7	-406	126
Irlanda	2.297	2,6	14,6	1,0	5.354	6,0	32,5	4,6	-2.037	-3.058
Spagna	2.784	3,1	7,1	-1,2	3.758	4,2	6,3	1,3	-934	-974
Lussemburgo	1.848	2,1	9,8	15,6	4.368	4,9	0,8	7,4	-2.650	-2.520
Paesi Bassi	2.589	2,9	-10,5	2,2	3.520	3,9	11,9	1,9	-252	-931
Belgio	2.927	3,3	11,3	4,1	1.934	2,2	4,0	-1,7	770	993
Austria	2.327	2,6	2,4	1,6	2.428	2,7	4,3	0,2	-56	-102
Polonia	1.562	1,8	17,8	0,7	1.165	1,3	-0,3	4,5	157	397
Grecia	560	0,6	4,4	-6,8	1.775	2,0	18,5	-0,6	-961	-1.215
Romania	823	0,9	16,7	4,2	1.340	1,5	0,6	-0,8	-627	-518
Svezia	1.199	1,4	-12,8	-3,4	946	1,1	-9,9	-6,7	325	253
Repubblica Ceca	758	0,9	9,1	3,4	615	0,7	-12,7	-2,7	-11	143
Slovenia	438	0,5	24,6	-0,7	914	1,0	12,6	3,0	-460	-476
Ungheria	471	0,5	4,3	-1,5	766	0,9	1,3	0,0	-305	-295
Danimarca	662	0,7	20,7	7,8	471	0,5	-4,3	-4,5	56	191
Portogallo	399	0,5	18,6	-0,5	564	0,6	-10,6	-7,6	-294	-165
<b>Paesi europei non UE</b>	<b>12.105</b>	<b>13,7</b>	<b>-6,1</b>	<b>4,4</b>	<b>9.099</b>	<b>10,1</b>	<b>-2,1</b>	<b>1,5</b>	<b>3.593</b>	<b>3.006</b>
Svizzera	8.343	9,4	-1,3	5,2	4.992	5,6	-5,6	1,7	3.168	3.351
Turchia	1.017	1,1	9,7	11,5	1.651	1,8	18,3	7,5	-469	-634
Russia	1.276	1,4	-34,2	1,3	948	1,1	-3,7	7,2	956	328
<b>Africa settentrionale</b>	<b>844</b>	<b>1,0</b>	<b>-1,1</b>	<b>1,4</b>	<b>1.313</b>	<b>1,5</b>	<b>-9,1</b>	<b>-11,3</b>	<b>-591</b>	<b>-469</b>
Egitto	326	0,4	-1,3	4,3	520	0,6	5,7	-11,3	-163	-195
<b>Altri paesi africani</b>	<b>675</b>	<b>0,8</b>	<b>45,1</b>	<b>0,0</b>	<b>1.032</b>	<b>1,1</b>	<b>-12,2</b>	<b>-0,7</b>	<b>-710</b>	<b>-357</b>
Sud Africa	146	0,2	37,4	3,0	213	0,2	-16,0	3,4	-147	-67
<b>America settentrionale</b>	<b>10.197</b>	<b>11,5</b>	<b>0,1</b>	<b>7,4</b>	<b>7.392</b>	<b>8,2</b>	<b>1,7</b>	<b>0,2</b>	<b>2.912</b>	<b>2.805</b>
Stati Uniti	8.836	10,0	-0,1	7,1	6.946	7,7	1,8	0,1	2.023	1.890
Canada	1.360	1,5	2,0	9,5	445	0,5	0,0	1,8	889	915
<b>America centro-meridionale</b>	<b>3.543</b>	<b>4,0</b>	<b>0,8</b>	<b>7,8</b>	<b>3.046</b>	<b>3,4</b>	<b>1,6</b>	<b>-0,8</b>	<b>513</b>	<b>497</b>
Brasile	1.298	1,5	-8,7	3,1	606	0,7	-10,3	-4,0	745	692
Messico	639	0,7	19,5	20,3	864	1,0	16,3	4,4	-208	-224
<b>Asia</b>	<b>7.351</b>	<b>8,3</b>	<b>14,5</b>	<b>6,4</b>	<b>8.502</b>	<b>9,5</b>	<b>6,3</b>	<b>3,3</b>	<b>-1.580</b>	<b>-1.151</b>
Cina	1.168	1,3	-2,7	10,9	1.643	1,8	6,8	4,6	-338	-475
Giappone	1.502	1,7	12,8	1,8	878	1,0	5,0	-5,1	496	624
Emirati Arabi uniti	666	0,8	19,7	6,5	1.274	1,4	18,7	10,5	-516	-608
Hong Kong	374	0,4	8,6	4,5	593	0,7	-8,0	9,6	-300	-219
<b>Oceania</b>	<b>1.428</b>	<b>1,6</b>	<b>9,9</b>	<b>5,5</b>	<b>702</b>	<b>0,8</b>	<b>19,1</b>	<b>5,9</b>	<b>710</b>	<b>726</b>
Australia	1.287	1,5	9,4	5,9	570	0,6	14,2	9,9	678	717
Altri <sup>(2)</sup>	3.741	4,2	-10,8	-7,2	2.285	2,5	-16,8	-11,7	1.447	1.456
<b>Mondo</b>	<b>88.595</b>	<b>100,0</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>89.772</b>	<b>100,0</b>	<b>3,5</b>	<b>1,0</b>	<b>-837</b>	<b>-1.177</b>

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul valore dell'interscambio con l'Italia nel 2015.

<sup>(1)</sup> Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010.

<sup>(2)</sup> Questo aggregato comprende i dati non ripartibili e quelli relativi alle istituzioni creditizie e organizzazioni internazionali.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia



Gli Emirati Arabi Uniti risultano un mercato particolarmente dinamico, avendo registrato una crescita degli acquisti di servizi italiani del 19,7 per cento nel 2015. Al contrario, si è verificato un calo delle vendite in Cina, che rappresenta il principale partner in quest'area. Nel 2014 i principali settori di importazione dell'Italia dalla Cina erano i viaggi per motivi di lavoro (con una quota del 33,5 per cento sul totale) e i servizi di trasporto (23,2 per cento).

L'Italia registra un saldo positivo con il Giappone, che è aumentato nell'ultimo anno; nel 2014 i viaggi pesavano per circa il 56 per cento sul totale delle esportazioni italiane in Giappone.

Infine è cresciuto l'avanzo con l'Oceania, dove il mercato più grande è quello australiano, con cui si è registrato un incremento dell'interscambio di servizi.

### 3.3 L'internazionalizzazione produttiva

Il processo di internazionalizzazione produttiva dell'economia italiana si è sviluppato rapidamente nell'ultimo ventennio, anche se permane il gap nei confronti dei principali partner europei.<sup>3</sup>

I dati relativi all'ultimo anno confermano, per quanto riguarda le partecipazioni estere in imprese italiane, i segnali di ripresa evidenziati nel 2014. Sul rallentamento osservato nel biennio precedente aveva influito il calo degli investimenti di molti paesi per effetto della crisi mondiale, a cui si aggiungono le carenze di carattere strutturale che inficiano l'attrattività dell'Italia come destinazione di capitali esteri.

Nel 2015 il numero di imprese partecipate è tornato a crescere (+2 per cento rispetto al 2014), raggiungendo le 11.294 unità, dopo la sostanziale staticità dell'ultimo biennio. Tale crescita è visibile anche negli altri principali indicatori di consistenza delle partecipazioni estere in Italia: il numero di addetti delle imprese partecipate è aumentato a un tasso (3,5 per cento) superiore a quello dell'anno precedente, mentre, in termini di fatturato, si è confermato un incremento (1,2 per cento) simile a quello già osservato nel 2014, dopo un biennio di segno negativo.

La provenienza geografica delle partecipazioni in entrata non ha evidenziato sostanziali cambiamenti nell'arco dell'ultimo decennio; si conferma infatti il ruolo preponderante di Unione Europea e Stati Uniti tra le aree di origine, alle quali fa capo ancora l'80 per cento circa dei dipendenti e il 74 per cento del fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera, sebbene la tendenza osservata nel medio-lungo periodo configuri un progressivo ridimensionamento dell'Unione Europea, a vantaggio di nuove aree di provenienza degli investimenti, in particolare il Medio Oriente e l'Asia orientale.

<sup>3</sup> Per un'analisi complessiva sull'internazionalizzazione produttiva italiana, Mariotti S., Mutinelli M., Sansoucy L. (2015), *Italia Multinazionale 2014*, Rubbettino, che analizza le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia; inoltre: Cristadoro R., Federico S., *L'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano*, Occasional Paper, Banca d'Italia, gennaio 2015, che riassume i risultati delle ricerche svolte di recente in Banca d'Italia sul tema.

**Tavola 3.8. - Dipendenti e fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi <sup>(1)</sup>**

Pesi percentuali

Aree /Paesi	Dipendenti				Fatturato			
	2005	2010	2014	2015 <sup>(2)</sup>	2005	2010	2014	2015 <sup>(2)</sup>
<b>Unione Europea</b>	<b>55,1</b>	<b>57,0</b>	<b>54,8</b>	<b>53,3</b>	<b>54,4</b>	<b>57,1</b>	<b>51,6</b>	<b>50,9</b>
Francia	15,3	16,0	19,9	18,9	16,3	18,7	20,5	20,1
Germania	14,5	14,0	14,3	14,3	14,5	13,7	12,6	12,6
Regno Unito	10,4	7,9	7,2	6,9	8,8	8,3	6,7	6,6
Paesi Bassi	4,7	3,3	3,5	3,3	4,4	3,7	2,8	2,8
Svezia	4,1	3,8	3,4	3,3	3,1	2,2	2,0	2,0
Spagna	1,2	6,9	1,4	1,5	2,5	5,8	2,1	2,1
Belgio	1,6	1,2	1,3	1,3	1,2	0,9	1,2	1,2
Austria	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	1,2	1,1	0,7
Danimarca	0,7	0,9	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7
Finlandia	0,8	0,9	0,6	0,6	0,7	0,6	0,4	0,4
Lussemburgo	0,5	0,3	0,5	0,5	0,6	0,2	0,5	0,5
Irlanda	0,1	0,3	0,4	0,3	0,1	0,2	0,2	0,2
Grecia	0,4	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
<b>Paesi europei non UE</b>	<b>7,5</b>	<b>8,1</b>	<b>8,7</b>	<b>7,9</b>	<b>7,1</b>	<b>9,2</b>	<b>13,2</b>	<b>12,1</b>
Svizzera	6,4	6,3	6,2	5,8	6,0	7,0	6,8	6,5
Russia	0,5	1,1	1,8	1,4	0,6	1,5	5,7	5,0
Norvegia	0,3	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
<b>Africa settentrionale</b>	<b>1,1</b>	<b>0,9</b>	<b>0,1</b>	<b>0,5</b>	<b>2,4</b>	<b>1,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>
Egitto	0,9	0,8	0,1	0,3	1,1	1,3	0,0	0,1
<b>Altri paesi africani</b>	<b>0,3</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>
Sud Africa	0,3	0,3	0,2	0,2	0,4	0,3	0,4	0,3
<b>America settentrionale</b>	<b>29,7</b>	<b>26,4</b>	<b>26,5</b>	<b>26,3</b>	<b>26,5</b>	<b>22,1</b>	<b>22,9</b>	<b>23,1</b>
Stati Uniti	28,9	25,8	25,9	25,7	26,0	21,7	22,6	22,7
Canada	0,8	0,6	0,6	0,6	0,5	0,3	0,4	0,4
<b>America centro-meridionale</b>	<b>0,6</b>	<b>0,8</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>
Argentina	0,5	0,5	0,8	0,7	0,5	0,3	0,4	0,4
Brasile	0,0	0,3	0,1	0,1	0,0	0,3	0,1	0,1
<b>Medio Oriente</b>	<b>0,5</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>3,2</b>	<b>3,8</b>
Emirati Arabi Uniti	0,0	0,3	0,3	1,5	0,0	0,1	0,1	0,7
Kuwait	0,3	0,2	0,2	0,2	1,7	1,8	2,6	2,5
Qatar	0,0	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0	0,1	0,1
<b>Asia centrale</b>	<b>0,3</b>	<b>0,7</b>	<b>0,6</b>	<b>0,7</b>	<b>0,1</b>	<b>0,4</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>
India	0,3	0,7	0,6	0,7	0,1	0,4	0,5	0,5
<b>Asia orientale</b>	<b>4,4</b>	<b>4,8</b>	<b>6,8</b>	<b>7,8</b>	<b>6,2</b>	<b>5,8</b>	<b>6,6</b>	<b>7,7</b>
Giappone	3,4	3,3	4,1	4,7	4,1	3,3	3,1	3,4
Cina	0,2	0,3	1,3	1,7	0,2	0,4	1,2	1,9
Hong Kong	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Corea del Sud	0,1	0,2	0,4	0,3	0,7	0,8	1,1	1,1
Singapore	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Taiwan	0,2	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	0,3	0,4
<b>Oceania</b>	<b>0,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,3</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,2</b>
Australia	0,4	0,2	0,2	0,1	0,3	0,2	0,1	0,1
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Valore (unità e milioni di euro)	871.262	927.246	954.582	987.570	403.675	488.212	498.598	504.342
Variazioni percentuali sull'anno precedente	-	0,3	1,0	3,5	-	8,7	1,0	1,2

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul numero di dipendenti nel 2015.

<sup>(1)</sup> Industria, commercio all'ingrosso e servizi alle imprese.

<sup>(2)</sup> dati preliminari.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano



Più della metà delle partecipazioni estere, sia in termini di addetti (53 per cento) che di fatturato prodotto (51 per cento), proviene da paesi dell'Unione Europea, con una quota che nel corso degli ultimi anni si è progressivamente ridotta (nel 2010 era per pari al 57 per cento per entrambe le variabili). Primo investitore europeo si conferma la Francia, sebbene con un peso in ridimensionamento rispetto al 2014 (19 e 20 per cento rispettivamente in termini di addetti e fatturato) e una prevalenza di partecipazioni nel comparto dei beni di consumo-moda, seguita dalla Germania, la cui presenza è rimasta invariata sia rispetto all'anno precedente che nel medio periodo (14 e 13 per cento). In calo anche le quote delle partecipazioni riconducibili agli altri principali partner europei (Regno Unito, Paesi Bassi e Svezia), mentre sono rimaste stabili quelle di Spagna e Belgio.

In ridimensionamento anche la presenza dei paesi europei extra UE, a seguito del calo delle partecipazioni russe, ma anche della riduzione delle quote dalla Svizzera, che è rimasta tuttavia il quinto paese per consistenza di addetti e fatturato delle imprese partecipate.

Sostanzialmente stabili le quote dell'America settentrionale, che sono riconducibili essenzialmente agli Stati Uniti, primo paese investitore in Italia con il 26 per cento degli addetti e il 23 per cento del fatturato delle imprese partecipate, attive prevalentemente nei settori dell'elettronica e dell'informatica.

A fronte del ridimensionamento o della stabilità delle quote registrate dalle aree di tradizionale provenienza degli investimenti, si nota invece la crescita di nuove aree di origine delle partecipazioni in imprese italiane. Il Medio Oriente ha visto aumentare progressivamente la propria incidenza sia in termini di addetti che di fatturato, soprattutto grazie alle partecipazioni degli Emirati Arabi Uniti, primo paese investitore dell'area. Anche la quota dell'Asia orientale sulle attività partecipate è cresciuta sensibilmente, attestandosi all'8 per cento. Tale aumento è riconducibile sostanzialmente al Giappone, che si conferma primo mercato di origine degli investimenti dell'area, e alla Cina, che ha proseguito il trend crescente sia come consistenza di addetti che di fatturato delle società partecipate.

All'aumento delle partecipazioni estere in imprese italiane ha continuato tuttavia a contrapporsi un calo della presenza italiana all'estero, che nel 2015 si è accentuato rispetto a quello osservato nell'anno precedente (tavola 3.9). Si è infatti ridotto il numero di imprese partecipate (-2 per cento) e di addetti (-5 per cento) e, in misura sensibilmente maggiore (-9 per cento), il fatturato prodotto. Si consideri tuttavia che sul dato hanno influito in buona parte il ridimensionamento del fatturato delle partecipate attive nel settore estrattivo (facenti capo al gruppo Eni), causato dal calo dei prezzi petroliferi, e l'esclusione dal computo delle affiliate estere delle partecipazioni di Pirelli e Italcementi, in quanto acquisite nel 2015 da gruppi esteri.<sup>4</sup>

In relazione alla distribuzione geografica, l'orientamento delle partecipazioni italiane all'estero è caratterizzato da una maggiore diversificazione sia rispetto a quanto osservato per la provenienza delle partecipazioni estere in Italia, sia in rapporto all'orientamento geografico degli scambi di merci e servizi (cfr. tavole 3.1 e 3.7), più concentrati nelle regioni geograficamente più vicine, in particolare l'UE e l'Europa extra-UE. La maggiore incidenza relativa di aree più lontane quali, in particolare, l'America Latina e il continente asiatico, come meta delle partecipazioni italiane si può spiegare anche con il ruolo degli investimenti esteri nel ridurre i costi di accesso ai mercati meno vicini.

<sup>4</sup> Le attività del gruppo Eni si estendono in 87 paesi dei cinque continenti; l'area *Exploration & Production* è attiva particolarmente in Africa settentrionale e occidentale, Mar Caspio, Mare del Nord, America Latina, Medio Oriente, Estremo Oriente e Australia; le attività dei gruppi Pirelli e Italcementi, diffuse in tutto il mondo, si concentrano rispettivamente in Europa e America Latina ed Europa, Nordafrica e Medio Oriente (cfr. Mariotti S., Mutinelli M., Sansoucy L. (2015), *“Le partecipazioni italiane all'estero”*, op. cit., cap.2).

**Tavola 3.9 - Dipendenti e fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi<sup>(1)</sup>**

Pesi percentuali

Aree /Paesi	Dipendenti				Fatturato			
	2005	2010	2014	2015 <sup>(2)</sup>	2005	2010	2014	2015 <sup>(2)</sup>
<b>Unione Europea</b>	<b>53,3</b>	<b>43,5</b>	<b>42,8</b>	<b>42,0</b>	<b>66,2</b>	<b>56,3</b>	<b>52,7</b>	<b>48,6</b>
Francia	11,9	8,5	7,9	7,0	14,6	10,5	9,1	9,0
Romania	6,8	5,7	6,4	6,5	0,9	1,3	1,4	1,5
Germania	7,3	5,4	5,3	5,1	11,5	9,2	8,6	9,1
Spagna	5,4	5,3	4,9	5,0	7,3	10,3	10,6	9,5
Polonia	3,9	4,2	4,1	4,3	2,4	2,7	2,2	2,4
Regno Unito	5,1	3,7	3,5	3,8	8,7	4,4	4,2	2,9
Repubblica Ceca	1,4	1,2	1,5	1,5	0,9	1,0	1,1	0,8
Slovacchia	1,4	1,5	1,4	1,5	0,5	0,7	0,8	0,8
Belgio	1,4	1,2	1,0	1,0	2,2	3,0	1,5	1,6
Paesi Bassi	1,2	0,9	0,9	1,0	7,4	3,8	3,9	4,3
Ungheria	1,4	0,9	0,9	1,0	0,8	0,6	0,6	0,6
Portogallo	1,4	1,0	1,0	0,5	4,2	4,0	4,1	0,9
<b>Paesi europei non UE</b>	<b>9,2</b>	<b>9,3</b>	<b>9,1</b>	<b>9,3</b>	<b>5,9</b>	<b>6,5</b>	<b>6,8</b>	<b>6,4</b>
Russia	2,9	3,1	3,0	2,9	0,7	1,5	1,6	0,8
Turchia	1,8	1,7	1,6	1,6	1,2	1,6	2,0	2,1
Serbia	0,7	0,7	1,0	1,1	0,1	0,1	0,4	0,5
Svizzera	1,3	1,1	0,8	0,8	2,8	2,0	1,4	1,5
Norvegia	0,1	0,2	0,4	0,4	0,7	0,6	0,8	0,9
<b>Africa settentrionale</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>2,4</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>1,1</b>
Tunisia	1,1	1,2	1,3	1,3	0,2	0,2	0,2	0,2
Egitto	0,9	1,1	1,1	0,8	0,8	0,9	0,9	0,7
<b>Altri paesi africani</b>	<b>2,4</b>	<b>3,2</b>	<b>2,9</b>	<b>2,9</b>	<b>1,9</b>	<b>2,4</b>	<b>4,1</b>	<b>4,5</b>
Sud Africa	0,4	0,5	0,8	0,9	0,2	1,1	3,1	3,4
Angola	0,2	0,7	0,3	0,3	0,5	0,6	0,4	0,5
<b>America settentrionale</b>	<b>12,8</b>	<b>10,3</b>	<b>11,0</b>	<b>11,5</b>	<b>12,9</b>	<b>8,0</b>	<b>14,2</b>	<b>17,2</b>
Stati Uniti	7,1	9,0	9,8	10,2	7,0	7,4	13,5	16,1
Canada	5,7	1,3	1,2	1,2	5,9	0,6	0,7	1,1
<b>America centro-meridionale</b>	<b>12,7</b>	<b>16,5</b>	<b>16,6</b>	<b>16,5</b>	<b>7,8</b>	<b>15,3</b>	<b>12,2</b>	<b>14,4</b>
Brasile	6,5	8,1	9,1	8,8	4,6	6,8	5,0	5,0
Messico	1,4	2,5	3,2	3,3	0,5	2,0	2,3	4,1
Argentina	2,0	2,8	1,9	1,8	1,3	2,0	1,3	1,4
Cile	0,1	0,6	0,4	0,4	0,1	3,4	2,5	2,7
<b>Medio Oriente</b>	<b>0,5</b>	<b>0,7</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>	<b>0,4</b>	<b>0,7</b>	<b>0,8</b>	<b>0,9</b>
Emirati Arabi Uniti	0,2	0,4	0,4	0,5	0,1	0,0	0,0	0,1
Arabia Saudita	0,1	0,3	0,3	0,3	0,0	0,5	0,5	0,5
<b>Asia centrale</b>	<b>1,9</b>	<b>3,0</b>	<b>3,2</b>	<b>3,4</b>	<b>1,4</b>	<b>2,2</b>	<b>1,4</b>	<b>0,8</b>
India	1,2	1,5	1,7	1,7	0,4	0,6	0,6	0,7
Sri Lanka	0,1	0,8	1,0	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0
<b>Asia orientale</b>	<b>8,9</b>	<b>9,2</b>	<b>9,3</b>	<b>9,6</b>	<b>5,7</b>	<b>5,8</b>	<b>5,1</b>	<b>5,1</b>
Cina	5,5	6,2	6,0	6,2	1,1	2,0	2,2	2,1
Singapore	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	1,6	1,3	1,4
<b>Oceania</b>	<b>0,6</b>	<b>0,6</b>	<b>0,5</b>	<b>0,5</b>	<b>1,2</b>	<b>1,0</b>	<b>0,9</b>	<b>0,9</b>
Australia	0,6	0,6	0,5	0,5	1,2	1,0	0,9	0,9
<b>Mondo</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
Valore (unità e milioni di euro)	1.323.327	1.581.601	1.530.175	1.459.580	379.091	514.996	565.037	512.633
Variazioni percentuali sull'anno precedente	-	0,8	-0,5	-4,6	-	10,4	-0,1	-9,3

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul numero di dipendenti nel 2015.

<sup>(1)</sup> Industria, commercio all'ingrosso e servizi alle imprese.

<sup>(2)</sup> dati preliminari.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano



Rimane tuttavia prevalente la quota di partecipazioni destinate ai paesi UE, anche se il peso dell'area (42 per cento sugli addetti e 49 sul fatturato) risulta in progressivo ridimensionamento e inferiore a quello registrato come origine degli investimenti e come mercato di sbocco dell'export. Sul risultato del 2015 hanno giocato un ruolo non marginale i casi Eni, Pirelli e Italcementi indicati in precedenza. Prevalgono le partecipazioni nei settori della logistica e dei trasporti, del commercio all'ingrosso e dell'Ict. All'interno dell'area i principali paesi di destinazione delle partecipazioni sono la Francia, la Germania e la Spagna, con quote di rilievo sia in termini di addetti che di fatturato, mentre la Romania e la Polonia registrano presenze rilevanti prevalentemente in termini di addetti.

Senza variazioni sostanziali la quota di partecipazioni in imprese dei paesi europei non UE, in lieve incremento in termini di addetti (9,3 per cento) e in moderato ridimensionamento in termini di fatturato (6,4 per cento), per effetto del calo delle attività in Russia.

È cresciuto invece il peso dell'America settentrionale, grazie agli Stati Uniti, primo mercato di destinazione delle partecipazioni italiane, aumentate nell'ultimo periodo soprattutto in termini di fatturato (16 per cento la quota del 2015, contro il 7 per cento del 2005).

Rilevante è anche l'entità delle partecipazioni italiane in America centro-meridionale, che assorbe complessivamente il 16,5 per cento degli addetti, per oltre metà riferiti al Brasile, in calo rispetto al 2014 come destinazione delle partecipazioni italiane.

Nel continente asiatico si rileva un aumento dell'incidenza dell'Asia orientale, in cui è localizzato poco meno del 10 per cento degli addetti di affiliate estere di imprese italiane, prevalentemente attivi in Cina (6 per cento del totale), primo mercato d'investimento dell'area; inferiore l'incidenza osservata in termini di fatturato prodotto, pari al 5 per cento per la regione e al 2 per il paese. Le partecipazioni in Asia centrale non hanno registrato variazioni di quota importanti in termini di addetti, ma sono diminuite in termini di fatturato; è rimasta invariata la posizione italiana in India, primo mercato di presenza all'interno dell'area.

Si è contratta l'incidenza dell'Africa settentrionale come destinazione di partecipazioni italiane, soprattutto in termini di fatturato; su tale flessione ha probabilmente inciso in misura più rilevante che in altre aree il ridimensionamento del fatturato delle imprese partecipate del settore estrattivo, segnalato in precedenza. In crescita, invece, la quota di fatturato generata dalle partecipazioni in Africa subsahariana, riconducibile per lo più al Sudafrica.

Ancora contenuta la presenza italiana in Medio Oriente, dove tuttavia si nota un lieve incremento delle attività negli Emirati Arabi Uniti.

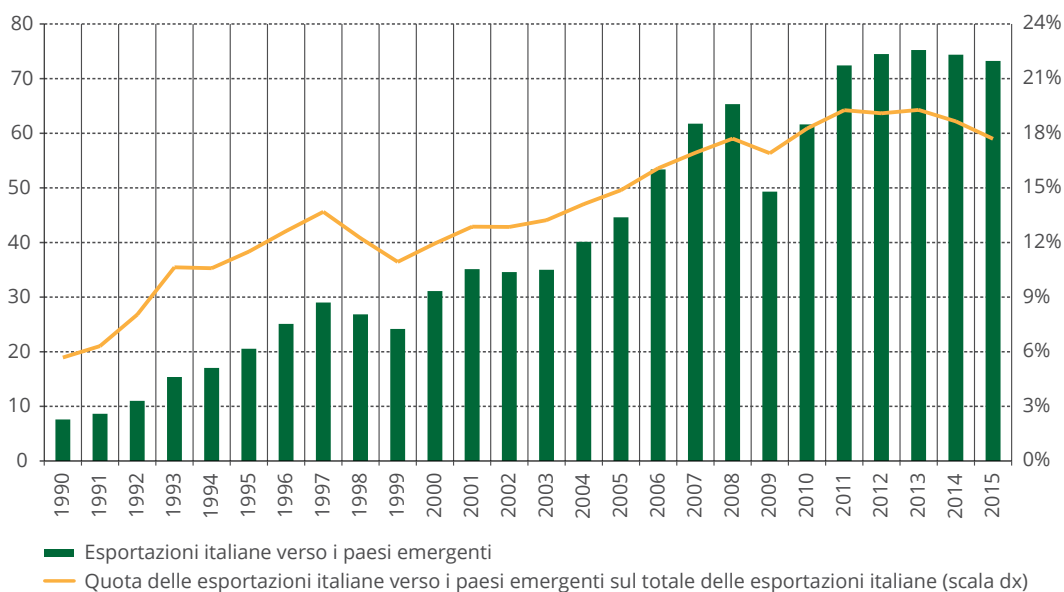
## Nuovi spazi per le esportazioni italiane? La crescente domanda di beni di consumo nei mercati emergenti

di Daniele Langiu e Gianni Marciante\*

È ben nota sia teoricamente che empiricamente l'importanza del commercio estero come determinante della crescita economica di un paese. Nel caso specifico dell'Italia, dalla crisi finanziaria del 2007-2008 in poi le esportazioni hanno rappresentato il motore principale di crescita del prodotto interno lordo, nonostante esse non siano riuscite a scongiurare la recessione che l'economia italiana ha attraversato da allora. La prestazione registrata dalle esportazioni è stata non poco segnata dalla crescente domanda proveniente dai paesi emergenti, diventati anno dopo anno sempre più importanti per le imprese esportatrici italiane.<sup>1</sup> Come visibile nel grafico 1, le esportazioni italiane verso tali paesi sono aumentate da poco meno di 8 miliardi di euro del 1990 ai circa 73 miliardi del 2015, con il peso di tali economie sul totale delle esportazioni italiane triplicato dal 6 al 18 per cento nello stesso lasso di tempo. È possibile supporre che tale trend possa protrarsi ancora a lungo, stando alle ultime previsioni di crescita rilasciate dal Fondo monetario internazionale (Imf, 2016).

### Grafico 1 - Esportazioni italiane verso i paesi emergenti<sup>(1)</sup>

Valori in miliardi di euro e quote percentuali



<sup>(1)</sup> L'insieme dei paesi emergenti include Argentina, Bangladesh, Brasile, Bulgaria, Cile, Cina, Colombia, Filippine, India, Indonesia, Malaysia, Messico, Pakistan, Perù, Polonia, Romania, Russia, Sud Africa, Thailandia, Turchia, Ucraina, Ungheria e Venezuela.

Fonte: Eurostat, ultima estrazione: maggio 2016

\* Politecnico di Milano

**1** Per *paesi emergenti*, talvolta definiti anche attraverso l'espressione *paesi in via di sviluppo*, si intende quel gruppo di economie nazionali caratterizzate da un reddito pro-capite inferiore alla media mondiale, ma con un tasso medio di crescita superiore, spesso anche di molto, rispetto a quello dei paesi ad alto reddito pro-capite. L'insieme dei *paesi emergenti* preso a riferimento in questo lavoro include Argentina, Bangladesh, Brasile, Bulgaria, Cile, Cina, Colombia, Filippine, India, Indonesia, Malaysia, Messico, Pakistan, Perù, Polonia, Romania, Russia, Sud Africa, Thailandia, Turchia, Ucraina, Ungheria e Venezuela.





Il presente studio ha come primo obiettivo quello di valutare se il recente sostegno alla domanda aggregata italiana proveniente dalle economie emergenti abbia natura contingente oppure strutturale e se, pertanto, sia destinato a durare o meno. In questo lavoro si sostiene che la crescente domanda di prodotti di consumo italiani nei mercati emergenti abbia buona probabilità di rimanere rilevante anche nel medio e nel lungo termine e possa conseguentemente contribuire alla tenuta delle quote di mercato dell'Italia sui mercati internazionali. In particolare, a beneficiare maggiormente della crescita dei redditi nei paesi emergenti nel prossimo futuro potrebbero essere proprio gli esportatori italiani tradizionalmente specializzati nei beni di consumo di fascia alta, quali i prodotti per la persona e per la casa, nella cui produzione il nostro paese presenta da tempo un vantaggio comparato.

La ragione principale per cui ci si può aspettare un significativo cambiamento nella composizione della domanda proveniente dai paesi emergenti a vantaggio del modello di specializzazione produttiva italiano risiede essenzialmente nel forte ampliamento atteso della cosiddetta classe media in questi paesi. Oltre all'effetto di traino sul sistema economico internazionale, un altro risultato della prestazione economica sopra la media mondiale da parte dei suddetti paesi è infatti rappresentato dal graduale miglioramento delle condizioni economiche di fasce consistenti della popolazione e dall'abbandono dei livelli di povertà più estremi da parte di centinaia di milioni di persone. Stando ai dati raccolti dalla Banca mondiale (World Bank, 2007), diversi sono i paesi in via di sviluppo in cui nel recente passato si è segnalato l'ingresso di milioni di individui in precedenza poveri all'interno della classe media.<sup>2</sup> Secondo tale istituzione, infatti, tra il 1990 e il 2005 il ceto medio mondiale è quasi raddoppiato, passando da 1,4 a 2,6 miliardi di persone e con incrementi anche superiori al 350 per cento in singoli paesi come la Cina, dove è aumentato da 175 a 800 milioni di individui.

Nonostante la definizione di classe media fornita dalla Banca mondiale permetta di sottolineare i notevoli progressi compiuti nei paesi emergenti in termini di livello medio di prosperità, essa presenta forti limiti se impiegata nell'analisi dei comportamenti di consumo che si prevede possano contrassegnare la domanda dei paesi in via di sviluppo nel medio termine. La maggior parte della classe media così come viene intesa dalla Banca mondiale vive infatti con poco più di 2 dollari al giorno e pertanto non ha ancora le possibilità economiche necessarie per permettersi l'acquisto di beni come automobili o Tv, tipici della classe media dei paesi ad alto reddito pro-capite. Non si può inoltre escludere il rischio che parte della classe sociale a cui la Banca mondiale si riferisce possa facilmente ricadere in poco tempo nelle sacche di povertà assoluta dalle quali è faticosamente venuta fuori, nel caso in cui la crescita economica dei paesi emergenti rallenti o si arresti del tutto nel prossimo futuro. Per tale motivo risulta più ragionevole ricorrere alla definizione di *classe media globale* introdotta da Kharas (2010), la quale si concentra invece sulla popolazione mondiale in grado di guadagnare tra i 10 e i 100 dollari al giorno – sempre corretti in base al criterio della parità dei poteri d'acquisto (Ppa) – e che perciò non presenta considerevoli differenze a livello internazionale in termini di abitudini di consumo.<sup>3</sup>

- <sup>2</sup> La Banca mondiale definisce classe media l'intero segmento della popolazione globale in grado di percepire un reddito di poco superiore alla soglia di povertà di 2 dollari al giorno. Più precisamente, rientrano in tale categoria tutti coloro il cui reddito giornaliero è compreso tra i 2 ed i 13 dollari (definiti a parità di potere d'acquisto).
- <sup>3</sup> Nello studio di Kharas il limite inferiore di 10 dollari giornalieri è stato scelto in riferimento alla soglia di povertà media esistente in Portogallo e in Italia, i due paesi europei avanzati con la definizione formale più rigorosa di povertà economica. Il limite superiore di 100 dollari al giorno, invece, fa riferimento al doppio del reddito mediano del Lussemburgo, il paese avanzato più ricco a livello pro-capite.



Sebbene nel 2009 soltanto un quarto circa della popolazione mondiale, pari a 1,8 miliardi di persone, si qualificasse come membro della suddetta classe media globale e la metà di esso visse nei paesi ricchi, le aspettative di crescita di tale fascia sociale appaiono così buone da far ipotizzare un cambiamento radicale della distribuzione della ricchezza mondiale nel giro di pochi decenni ad opera proprio del gruppo sociale in questione. Kharas stima infatti che la classe media globale precedentemente definita possa arrivare a rappresentare fino a due terzi della popolazione mondiale entro il 2030, con la regione asiatico-pacifica destinata ad ospitarne a sua volta due terzi del totale rispetto all'attuale un terzo. Cifre alla mano, si parla di poco meno di 5 miliardi di persone di classe media previste a livello globale entro il 2030, concentrate sempre di più in Asia.<sup>4</sup> Allo stesso tempo, ponendo invece l'attenzione sul potere d'acquisto delle classi medie distinte a livello geografico, Kharas confida in una crescita per la classe media asiatica ancora più rapida di quella di carattere demografico appena menzionata. Si stima, infatti, che entro il 2020 il livello globale dei consumi privati sarà riconducibile alla classe media dell'Asia Pacifica per il 42 per cento del totale rispetto all'attuale 23 per cento, prima di raggiungere circa il 60 per cento entro il 2030. I consumi privati di Europa e Nord America, al contrario, vedranno progressivamente perdere terreno sia individualmente che a livello aggregato, passando dall'attuale 64 al 30 per cento atteso nel 2030 a livello combinato. In termini di singoli paesi, saranno soprattutto Cina e India a guidare l'evoluzione della classe media globale nei prossimi 15 anni, come è possibile osservare nella tavola 1.

#### Tavola 1 - Primi 10 paesi per spesa reale per consumi della classe media

Valori in miliardi di dollari corretti per la Ppa, a prezzi 2005, e pesi percentuali sul totale mondiale

	2009		2020			2030			
1	Stati Uniti	4.377	20,6%	Cina	4.468	12,7%	India	12.777	22,9%
2	Giappone	1.800	8,5%	Stati Uniti	4.270	12,2%	Cina	9.985	17,9%
3	Germania	1.219	5,7%	India	3.733	10,7%	Stati Uniti	3.969	7,1%
4	Francia	927	4,4%	Giappone	2.203	6,3%	Indonesia	2.474	4,4%
5	Regno Unito	889	4,2%	Germania	1.361	3,9%	Giappone	2.286	4,1%
6	Russia	870	4,1%	Russia	1.189	3,4%	Russia	1.448	2,6%
7	Cina	859	4,0%	Francia	1.077	3,1%	Germania	1.335	2,4%
8	Italia	740	3,5%	Indonesia	1.020	2,9%	Messico	1.239	2,2%
9	Messico	715	3,4%	Messico	992	2,8%	Brasile	1.225	2,2%
10	Brasile	623	2,9%	Regno Unito	976	2,8%	Francia	1.119	2,0%

Fonte: Kharas (2010).

Le stime di crescita riportate finora spingono chiaramente ad assumere una posizione ottimista nei confronti del futuro della classe media emergente e fanno ben sperare per le imprese dei paesi ad alto reddito pro-capite, Italia inclusa, esportatrici di beni ad alto valore aggiunto. L'aumento atteso della domanda potenziale di tali prodotti di consumo proveniente da paesi come Cina, India e Indonesia potrebbe concretamente rappresentare nel prossimo futuro un fattore chiave per la profittabilità delle esportazioni italiane.

<sup>4</sup> Le previsioni sulla dimensione futura della classe media globale qui riportate sono strettamente dipendenti dalle stime di crescita del Pil di lungo periodo di un ampio numero di paesi e dall'ipotesi di invarianza temporale della distribuzione del reddito in ciascuno di essi. A detta di Kharas, tale insieme di ipotesi non è particolarmente ambizioso, viste le somiglianze della metodologia da lui impiegata con quanto fatto da Goldman Sachs (2003) e Palma (2007) in occasione di studi simili.



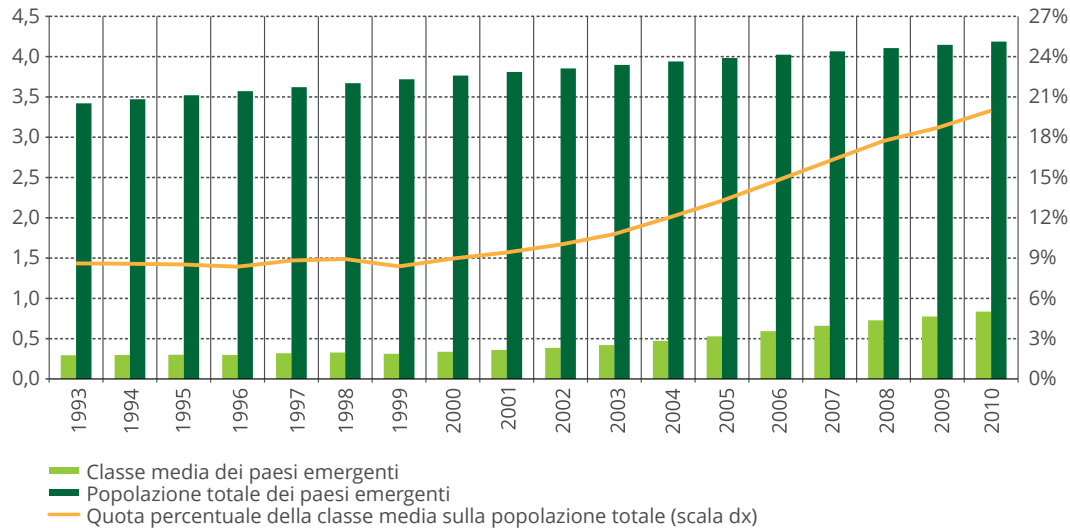
Tuttavia, se guardiamo ai dati più recenti del commercio internazionale e della distribuzione del reddito mondiale, possiamo notare come l'avvicinamento tra esportazioni italiane e domanda della classe media emergente non abbia ancora preso sufficientemente piede. Analizzando i cambiamenti degli indicatori demografici e della distribuzione del reddito all'interno delle economie emergenti, si possono notare significativi segnali di crescita della classe media dei paesi in via di sviluppo nel corso del primo decennio di questo secolo (vedi grafico 2), grazie soprattutto al forte contributo della crescita economica e demografica cinese.<sup>5</sup> L'ingresso di questi nuovi consumatori sui mercati internazionali ha arrecato benefici significativi alle imprese italiane, contribuendo a un incremento delle esportazioni italiane di beni di consumo destinati alla casa ed alla persona verso i paesi emergenti di ben 10 volte negli ultimi 25 anni (vedi grafico 3). Tra il 1990 e il 2015, partendo da livelli molto bassi, la crescita delle esportazioni italiane di beni di consumo destinati alla casa e alla persona nei paesi emergenti (+1222 per cento) è stata nettamente superiore a quella registrata in alcuni dei principali partner commerciali italiani quali Germania (+21 per cento), Francia (+91 per cento) e Stati Uniti (+115 per cento). Nel 2015, in particolare, le esportazioni italiane di queste categorie di beni verso i paesi emergenti (13,7 miliardi di euro) sono state, in valore assoluto, superiori alle esportazioni verso Germania (9,3 miliardi di euro), Francia (11,3 miliardi di euro) e Stati Uniti (8,1 miliardi di euro). Ciò nonostante, sembra che gli esportatori italiani non abbiano ancora colto appieno questa opportunità per consolidare le proprie quote di mercato all'estero e/o per conquistarne di nuove. Nell'ultimo quinquennio, infatti, le esportazioni italiane di prodotti destinati alla cura della persona e della casa verso i paesi emergenti, espresse come peso relativo sul totale dei beni esportati verso tali economie, si sono attestate pressoché sugli stessi livelli della metà degli anni novanta, dopo diversi anni di lento declino in seguito al picco registrato nel 2001.

La recente evoluzione delle capacità di spesa della classe media dei paesi in via di sviluppo e le sue aspettative future suggeriscono entrambe un graduale allontanamento dalla domanda di beni di prima necessità da parte di questa fascia di consumatori, dato l'aumento della quota di reddito discrezionale a loro disposizione. Tali cambiamenti possono indubbiamente fornire nuove opportunità di crescita per le esportazioni di beni ad alto valore aggiunto come prodotti tecnologici, auto e beni di lusso. Le imprese italiane hanno pertanto di fronte a sé un'opportunità potenzialmente enorme per migliorare la propria profittabilità, a patto di riuscire ad accedere a questi mercati in espansione e di farlo con le strategie opportune. Alcune di queste di fatto esistono già: McKinsey (2010) valuta ad esempio la velocità di penetrazione sui mercati emergenti e la scala di attività in tali paesi come i due fattori chiave sui quali concentrarsi per venire efficacemente incontro alle scelte di consumo della classe media dei paesi in via di sviluppo. Ciò che auspichiamo per le imprese esportatrici italiane è ora la volontà imprenditoriale di rivedere l'atteggiamento nei confronti dei paesi emergenti, ponendo maggiormente l'accento sul lato della crescita della domanda piuttosto che su quello del contenimento dei costi. Prima che i vantaggi di tale mossa vengano fatti propri da altri paesi.

<sup>5</sup> Dal 1993 al 2010, il periodo di riferimento considerato nel grafico 3, la Cina ha visto la sua classe media crescere a ritmi esponenziali, sia in termini relativi che assoluti. La quota di cinesi percettori di un reddito compreso tra i 10 e i 100 dollari al giorno (corretto per la Ppa) sul totale della popolazione cinese è passata dallo 0,6 per cento al 20 per cento, mentre la popolazione nel suo complesso ha registrato un aumento di 159 milioni di persone nello stesso periodo, con una crescita del 13,5 per cento. Tra i paesi emergenti, nel 2010 la Cina ha presentato dunque il più alto numero di appartenenti alla classe media globale, pari a 271 milioni di persone, di gran lunga superiore ai membri del ceto medio globale della Russia, pari invece a 110 milioni.

## Grafico 2 - La classe media e la popolazione nei paesi emergenti<sup>(1)</sup>

Dati in miliardi e pesi percentuali

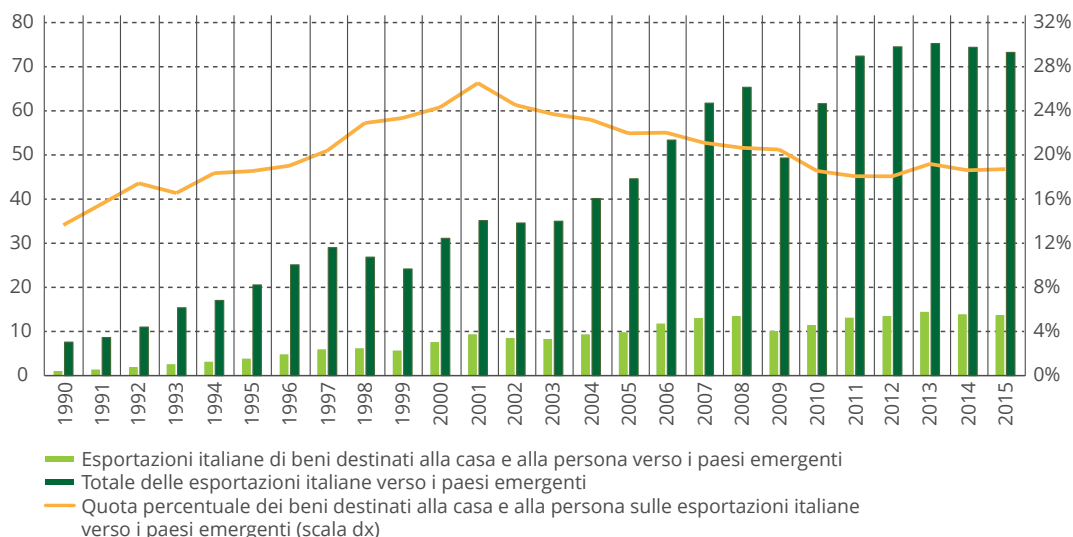


<sup>(1)</sup> La classe media qui considerata si riferisce alla popolazione in grado di guadagnare tra 10 e 100 dollari al giorno (a prezzi 2011 corretti per la Ppa), così come in Kharas (2010). Per ciascun paese i dati annuali mancanti sono stati ricavati tramite interpolazione dei dati esistenti. L'insieme dei paesi emergenti include Argentina, Bangladesh, Brasile, Bulgaria, Cile, Cina, Colombia, Filippine, India, Indonesia,

Fonte: Elaborazione degli autori su dati PovcalNet e Banca mondiale; ultima estrazione: maggio 2016

## Grafico 3 - Esportazioni italiane di beni destinati alla casa ed alla persona verso i paesi emergenti

Valori in miliardi di euro e quote percentuali



<sup>(1)</sup> L'insieme dei paesi emergenti include Argentina, Bangladesh, Brasile, Bulgaria, Cile, Cina, Colombia, Filippine, India, Indonesia, Malaysia, Messico, Pakistan, Perù, Polonia, Romania, Russia, Sud Africa, Thailandia, Turchia, Ucraina, Ungheria e Venezuela. La categoria *beni destinati alla casa e alla persona* contiene invece prodotti di cuoio e pelli, borse, tappeti, tessuti, indumenti e calzature, orologi e gioielli, macchine e apparecchi elettrici, mobili e oggetti d'arte.

Fonte: Eurostat; ultima estrazione: maggio 2016





### Nota bibliografica di approfondimento

Goldman Sachs (2003), *Dreaming With BRICs: The Path to 2050*, Global Economics Paper, n. 99.

Imf (2016), *World Economic Outlook*, Aprile, Washington, DC, International Monetary Fund.

Kharas H. (2010), *The Emerging Middle Class in Developing Countries*, Oecd working paper, n. 285.

McKinsey (2010), *Capturing the World's Emerging Middle Class*, McKinsey Quarterly (Luglio), disponibile all'indirizzo: <http://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/capturing-the-worlds-emerging-middle-class>.

Palma J. G. (2007), *Globalizing Inequality: Centrifugal and Centripetal Forces at Work* in "Flat World, Big Gaps", a cura di Jomo K. S. e Baudot J., New York, United Nations.

World Bank (2007), *Global Economic Prospects: Managing the Next Wave of Globalization*, Washington, DC, Office of the Publisher.

## L'Iran dopo le sanzioni – reintegro nell'economia globale, impatto sul benessere e prospettive per l'Italia<sup>1</sup>

di Andrea Goldstein\*

L'Iran che dopo 35 anni di chiusura tanto politica quanto economica si apre infine al mondo – apparentemente in maniera irrevocabile, anche se la storia politica, soprattutto in Medio Oriente, è tutt'altro che un lungo fiume tranquillo – è una tipica economia emergente (Tavola 1). La terza per dimensione nella regione, dopo Turchia e Arabia Saudita (che non a caso la rappresentano in seno al G20), con un Pil stimato a più di 400 miliardi di dollari nel 2015. Un'economia dominata dalle risorse naturali – l'Iran detiene le seconde riserve mondiali di gas naturale e le quarte di petrolio – dal cui andamento dipendono la bilancia dei pagamenti e i conti pubblici, ma in cui il peso dell'agricoltura e del manifatturiero è tutt'altro che risibile, a differenza delle petro-monarchie del Golfo. Una popolazione consistente, quasi 80 milioni di abitanti, e una demografia favorevole, avendo completato la transizione verso bassi livelli di mortalità e fertilità. Negli ultimi 25 anni la quota della popolazione attiva (compresa cioè tra i 15 e i 64 anni) è passata da poco più della metà a tre quarti, con un tasso di scolarizzazione elevato – circa un quarto ha un titolo universitario, anche se di qualità non sempre elevata, e quattro milioni di giovani sono iscritti all'università.

**Tavola 1 - Iran, Arabia Saudita e Turchia: principali indicatori - 2015**

	Iran	Arabia Saudita	Turchia
Superficie (km <sup>2</sup> )	1.648.195	2.149.690	783.562
Pil (miliardi di dollari correnti)	425	754	798
Popolazione (milioni)	78	31	76
Pil pro capite (dollari in Ppa)	17.302	52.010	19.788
Popolazione attiva (%)	72	68	67
Tasso di alfabetizzazione (%)	87	95	95
Riserve di petrolio (miliardi barili)	158	267	-
Riserve di gas naturale (triloni m <sup>3</sup> )	34	8	-
Commercio estero (% del Pil)	45	81	60

Fonti: Banca Mondiale, BP Statistical Review of World Energy, Unesco

Se combinate con politiche appropriate, sono le condizioni ideali per far fruttare il dividendo demografico (diventare più ricchi prima di cominciare a invecchiare) e sollecitare l'interesse degli investitori internazionali. Ci sono però almeno quattro elementi d'incertezza:

- calendario di rimozione delle sanzioni;
- consolidamento del potere dei riformisti;
- progresso nell'avviare un serio programma di riforme;
- relazione con l'Arabia Saudita.

\* Nomisma

<sup>1</sup> Questo contributo sintetizza alcuni recenti contributi alla Newsletter dell'Osservatorio Iran di Nomisma.



### Rimuovere le sanzioni sarà complicato ...

Tre le famiglie di restrizioni che hanno colpito il paese negli ultimi anni: del Consiglio di sicurezza delle Nazioni Unite (Unsc), degli Stati Uniti e dell'Unione Europea. Le prime, pur avendo carattere universale, erano limitate ad armi e tecnologie militari e atomiche e l'Unsc le ha rimosse all'unanimità il 20 luglio 2015. Quelle che hanno pesato di più sono state quelle motivate da diritti umani, discriminazione religiosa e terrorismo internazionale, perché, pur essendo unicamente americane, hanno colpito pesantemente banche e imprese europee con interessi in Iran, mentre i concorrenti americani avevano interrotto quasi del tutto le relazioni economiche con Teheran sin dal 1979. Negli ultimi dieci anni quattro banche europee (BNP Paribas e, per somme molto inferiori, Commerzbank, ING e Credit Suisse) hanno pagato multe per quasi 12 miliardi di dollari per aver intrattenuto rapporti con l'Iran, in violazione delle sanzioni. Anche dopo il 16 gennaio 2016 (*Implementation Day*) – quando l'Agenzia atomica dell'Onu (Aiea) ha certificato che l'Iran sta attuando le misure concordate nel *Joint Comprehensive Plan of Action* (Jcpoa) firmato a Vienna nel luglio 2015 – era chiaro che non sarebbe stata una *easy ride*, ed effettivamente il ritorno alla normalità si sta rivelando difficile.

L'accordo nucleare prefigura venti anni di monitoraggio e in ogni caso anche se gli Stati Uniti e l'UE hanno revocato gran parte delle sanzioni economiche e finanziarie, non sarà così per le altre. Alcune attività e categorie di prodotti e servizi restano soggette a restrizioni e sanzioni (si veda il Regolamento UE 267/2012 come modificato dal Regolamento UE 2015/1861) e (pur essendo stato rimosso un numero elevato di soggetti) sussiste una lista di enti, società e persone fisiche i cui fondi, beni e risorse economiche sono congelati e ai quali è fatto divieto di operare in Europa. Senza dimenticare che il Jcpoa prevede un meccanismo cosiddetto di *snap back*, per cui le misure restrittive potranno essere reintrodotte “nel caso in cui l'Iran devii in forma significativa dagli impegni presi nel Jcpoa” (nostra traduzione non ufficiale).

Tutti questi fattori concorrono a ostacolare la ripresa delle transazioni finanziarie. Al governo americano e all'*Office of Foreign Assets Control* (Ofac), le banche europee chiedono garanzie precise: armonizzazione delle regole tra agenzie statali e federali, chiarezza a proposito della normativa della *Securities and Exchange Commission* sulla *disclosure* di tutte le transazioni con l'Iran, *compliance* con la *Financial Action Taskforce* (per la quale l'Iran resta nella *black list*), istruzioni su come condurre la *due diligence* e considerare casi particolari. L'incontro londinese di metà maggio tra John Kerry, Segretario del Dipartimento di Stato statunitense, e molte grandi banche europee (ma nessuna italiana) è stato inconcludente – grandi promesse americane di chiarire le condizioni per la rimozione delle sanzioni, ma in pratica nessun impegno esplicito. Del resto il 2016 è anno elettorale e a Washington molti sono gli interessi in gioco. Hsbc, Standard Chartered e Deutsche Bank hanno già fatto sapere che si asterranno da qualsiasi transazione e le altre grandi banche europee, si può prevedere, seguiranno l'esempio. Restano pochi istituti minori, ma fino a che le relazioni finanziarie tra l'Iran e il resto del mondo non tornano alla normalità è quasi impossibile dare seguito a tutte le promesse di accordi commerciali e d'investimento che si susseguono dopo ogni missione d'alto livello.

### ... e ostacola il consolidamento del potere dei riformisti ...

Lo smantellamento delle sanzioni è necessario al Presidente Hassan Rouhani per tacitare gli oppositori interni (il clero conservatore fortemente politicizzato e alcuni segmenti dei Guardiani della Rivoluzione, i Pasdaran) che continuano a criticare l'intesa nucleare. Dopo il secondo turno del 29 aprile, la maggioranza relativa dei seggi del Parlamento (Majlis), 143 su 290, è nelle mani dei

moderati-riformisti, ai quali va sommata una parte dei 61 parlamentari indipendenti. La stessa sorte è toccata all'Assemblea degli Esperti, organo di 88 membri che ha il compito di scegliere la Guida Suprema che succederà ad Ali Khamenei (nato nel 1939 e di salute apparentemente fragile).

In teoria Rouhani sembrerebbe pertanto disporre di ampio spazio politico, ma il potere sostanziale è nelle mani del c.d. Sistema – amalgama tra clero, Pasdaran e le fondazioni religiose che ne sono il braccio economico-finanziario. Considerare come riformisti molti di quei deputati che si presentano come tali è spesso un atto di fede e in più lo scenario alla scomparsa di Khamenei sarà pieno di complessità e di lealtà variabili. Mentre nel 1989 fu lo stesso Ayatollah Khomeini, prima di morire, a indicare il suo successore, questa volta manca un delfino che riscuota il consenso di tutti e la Costituzione prevede comunque che possa insediarsi un organo collegiale, invece che una Guida. I poteri legislativi del Majlis nulla hanno a che vedere con quelli dei sistemi parlamentari occidentali, dato che ogni provvedimento deve essere vagliato dai 12 membri del Consiglio dei Guardiani, nominati in parti uguali dalla Guida Suprema e dal potere giudiziario.

Il regime sembra oggi convinto che gli Usa abbiano abbandonato l'obiettivo del *regime change* – anche se non va escluso a priori che questa strategia possa essere rispolverata se a succedere a Obama fosse Donald Trump – ed è disposto ad aprire un po' le maglie della repressione. Ciò non autorizza tuttavia speranze d'immediata apertura nella società, poiché la gestione del paese rimane basata sull'esercizio della forza, non sulla ricerca del consenso o il rispetto dello stato di diritto. Le inquietudini del clero radicale per un cedimento ai valori di vita occidentali (comportamentali, etici e/o politici) e per l'eventuale perdita dei privilegi di cui gode mettono in guardia contro i facili e ingenui entusiasmi. La fazione moderata e realista deve dimostrare che il compromesso nucleare produce un dividendo tangibile (rilanciare l'economia, creare occupazione, aprire nuove opportunità di arricchimento, anche personale), convincendo così il titubante Khamenei che scendere a patti con il nemico di ieri è stata una buona scelta.

### ... necessario per approfondire le riforme strutturali e aderire all'Omc

Al di là dell'incertezza sulle sanzioni e dell'effetto che ciò ha sulle dinamiche politiche interne, il problema fondamentale è che la qualità delle istituzioni e delle *policies* iraniane non è alta. Certo questa è una caratteristica indissociabile dalla natura di *emerging economy*, come stanno a confermare in questo momento le vicende di Brasile, Egitto e Sud Africa, per non citare che tre casi. Ma l'Iran ha ancora un'economia di guerra, in cui lo Stato e le forze armate giocano un ruolo centrale nell'industria e nei servizi, in combutta con conglomerati opachi, legati al clero e ai favoritismi della politica. Difficile fare impresa (ancorché non impossibile, gli iraniani hanno uno spirito imprenditoriale innato, come dimostrano i successi della diaspora in tutto il mondo) quando le condizioni sono squilibrate a favore dei soliti noti, la burocrazia è incapace e corrotta, i tribunali non fanno o non vogliono applicare la legge, che peraltro è rimasta molto indietro rispetto alle esigenze della globalizzazione. L'Iran occupa la 130a posizione nell'indicatore *Doing Business* della Banca Mondiale, e fra i paesi del Medio Oriente e Nord Africa precede soltanto Algeria, Gibuti, Iraq, Libia, Siria e Palestina – non proprio dei modelli di efficienza. Dopo l'entrata dell'Arabia Saudita nel 2005 e della Russia nel 2012, l'Iran resta a tutti gli effetti l'ultimo paese di rilievo fuori dalla Organizzazione mondiale del commercio (Omc).

Non stupisce allora che gli investimenti languano (anche al netto del costo delle sanzioni) e che la disoccupazione sia alta e persistente, ancora di più tra i laureati. Criticità che almeno a parole non sfuggono alle autorità che, nel sesto piano quinquennale per il periodo 2016-2021 e nel





documento di visione a 20 anni hanno adottato una strategia coerente, basata sul mercato, la rimozione dei sussidi distortivi e il rafforzamento delle istituzioni. Con l'obiettivo di raggiungere un tasso di crescita dell'8 per cento, un risultato che avrebbe qualcosa di straordinario rispetto al modestissimo 0,5 per cento per l'anno concluso, secondo il calendario persiano, il 20 marzo 2016.

Che il quadro normativo debba cambiare rapidamente è evidente, quando e come meno. Per esempio, in materia di proprietà contratti di agenzia e distribuzione, a differenza della maggior parte dei paesi dell'area, non esistono disposizioni specifiche e non sono riconosciuti diritti specifici ad agenti e distributori (esclusiva e indennità di fine rapporto). Ad accelerare le riforme concorrerà soprattutto il processo di adesione all'Omc, venti anni dopo il primo tentativo. Dal 2005 il grado di apertura dell'economia (l'incidenza del commercio estero sul Pil) è caduto dal 56 per cento, tre punti sopra la media mondiale, al 45 per cento odierno. Alla riunione ministeriale di Nairobi dello scorso dicembre, Reza Nematzadeh, Ministro per l'industria, i minerali e il commercio, ha affermato che l'Iran ha aggiornato la propria offerta negoziale (Memorandum on the Foreign Trade Regime) e attende con impazienza il riavvio del processo (cioè la convocazione del *Working Party*).

È ragionevole prevedere che in questo momento storico il processo di negoziazione si svolgerà in un contesto agevolato. L'UE ha pubblicamente espresso il proprio sostegno, impegno confermato dall'Alto Rappresentante per gli affari esteri e la politica di sicurezza, Federica Mogherini, durante la visita a Teheran in aprile, e ha promesso di collaborare in diversi settori come turismo, agricoltura, tessile, petrolio e gas, aiutando le imprese europee a trasferire tecnologia e *know-how* per aumentare la capacità produttiva del paese.

Convincere i paesi membri dell'UE che l'Iran ha le carte in regola sarà tuttavia complesso e richiederà grandi sforzi, incluso il taglio dei dazi doganali, l'alleggerimento delle barriere non-tarifarie e l'accelerazione della ristrutturazione economica. L'esperienza di altri paesi insegna che si tratta di un percorso non semplice che richiede grande determinazione politica – nel breve periodo gli aggiustamenti saranno molteplici e interi settori poco competitivi potrebbero essere fortemente ridimensionati, con conseguenze dolorose in termini occupazionali – e capacità tecnica – i dossier dell'Omc sono molteplici e complicati e la burocrazia iraniana non ha tutte le competenze necessarie.

Far parte dell'Omc costringerà l'Iran a rispettare molte regole internazionali e permetterà agli altri stati membri di denunciare l'Iran in caso di violazione degli impegni presi. L'Iran dovrà anche rispettare gli standard fissati dall'Omc per proteggere la proprietà intellettuale, percorso non banale poiché la contraffazione è diffusa (soprattutto per informatica, audiovisivi, farmaci, pezzi di ricambio, marchi della moda), ma che nel lungo periodo favorisce la crescita perché crea incentivi per l'innovazione e permette di attrarre investimenti esteri basati sulla tecnologia. Un altro beneficio atteso è che, una volta divenuto membro dell'Omc, l'Iran inizierà a essere un partner più credibile anche per accordi commerciali preferenziali. Anche la normativa sugli investimenti internazionali andrà modernizzata. La Law for Attraction and Protection of Foreign Investment del 1955 (nota con l'acronimo Lapfi) è stata sostituita nel 2002 dal Foreign Investment Promotion and Protection Act (Fippa), ma in 15 anni il quadro di riferimento per gli investimenti è profondamente cambiato a livello internazionale.

### **Ritrovare i livelli di esportazioni petrolifere del passato non è però impossibile ...**

Un ultimo e tutt'altro che insignificante elemento d'incertezza è la dialettica tra Iran e Arabia Saudita, che da mezzo secolo condiziona il mercato petrolifero mondiale. Quando le loro

posizioni tendono a convergere, riescono a controllare la produzione e allora i prezzi salgono; se invece sono in disaccordo, come accade oggi, allora saltano i limiti sull'offerta e i prezzi crollano. Prima del 1979 l'Iran produceva circa 6 milioni di barili al giorno e il volume delle riserve consentirebbe volumi ben superiori. A metà 2014, spaventata dall'imminente prospettiva della fine delle sanzioni, l'Arabia Saudita decise di aumentare la propria produzione per ridurre le opportunità del rivale, in un momento in cui il rallentamento della domanda cinese e mondiale avrebbe suggerito di fare la scelta contraria. Identica strategia Riyad aveva adottato nel 1998 quando per motivi umanitari era stato consentito all'Iraq di tornare a esportare (e il prezzo del barile finì sotto i 10 dollari). Questa volta, da valori intorno ai 110 dollari, i prezzi sono calati sotto i 30 a gennaio 2016, per poi riprendersi fino a quasi 50 a inizio giugno.

Prima delle sanzioni, Teheran produceva 4 milioni di barili/giorno ed è questo il livello cui ambisce a tornare. Riyad, in seno all'Organizzazione dei paesi esportatori di petrolio (Opec), ha provato a forzare un congelamento della produzione agli attuali livelli di 3,2 milioni di barili/giorno, ma, malgrado i sauditi abbiano cercato di coinvolgere anche la Russia, il vertice di Doha, il 17 aprile, si è risolto in un nulla di fatto. Non può però essere l'ultima parola: per riportare stabilità bisognerebbe ridurre la produzione di volumi (dell'ordine di 1,5-2 milioni di barili/giorno) abbastanza modesti rispetto alla produzione complessiva dei paesi OPEC (31 milioni di barili/giorno). Il rituale di avvicinamento e allontanamento tra i due paesi sta procedendo, con passi in avanti (ad aprile il principe Mohammed bin Salman ha richiesto per la prima volta la partecipazione dell'Iran, conscio che in sua assenza non è possibile pensare a nessun accordo che dia sostegno al mercato globale) e retromarcia (la sospensione del *hajj* 2016 alla Mecca da parte dell'Iran, come ritorsione per l'esecuzione di clerici sciiti a inizio anno e presunti cyber-attacchi sauditi). Sullo sfondo le tensioni geopolitiche in Medio Oriente e i numerosi fronti (Iraq, Libano, Siria e Yemen) in cui Arabia Saudita e Iran si fronteggiano attraverso *proxies*. In Bahrein poi l'Iran si è schierato a fianco della maggioranza sciita che viene oppressa dalla casa regnante sunnita, con l'aiuto dei sauditi, nell'indifferenza internazionale.

### ... aprendo opportunità economiche anche per l'Italia

In questo quadro ricco di allettanti opportunità, ma anche lastricato d'incertezze, si inserisce la strategia iraniana del nostro Paese, con l'obiettivo di recuperare la *leadership* tra i partner commerciali dell'UE occupata prima dell'aggravamento del regime sanzionatorio (anche se in termini di export le vendite della Germania sono sempre state sostanzialmente superiori a quelle italiane). Dopo la visita romana di Rouhani lo scorso febbraio (quando incontrò anche il Papa, circostanza che contribuisce a spiegare come mai fu la prima tappa del suo primo periplo europeo), il viaggio di Matteo Renzi a Teheran è stato anzitutto un fatto politico, ma con un forte contenuto di diplomazia economica. L'Italia, che con l'Iran ha sempre avuto una relazione forte – soprattutto negli anni sessanta e settanta, quando le nostre aziende hanno fortemente contribuito all'industrializzazione, ma ancora nel 1998, quando Romano Prodi fu il primo capo di governo europeo a recarvisi dai tempi della Rivoluzione islamica – si impegna a facilitarne il pieno rientro in seno alla comunità internazionale. Questo vale sul piano politico, con l'aiuto che Teheran potrà portare alla lotta contro Daesh – anche se non tutti i partner occidentali sembrano disposti a riconoscerlo – e sul piano economico, come mercato di sbocco e per gli investimenti con cui la dirigenza iraniana intende rilanciare l'economia e creare lavoro.

Sarebbe però ingenuo credere, e forse anche irresponsabile far credere, che l'Italia abbia molti gradi di libertà, perché le grandi potenze occidentali, compresi gli Stati Uniti e la Francia che pure fino all'ultimo aveva opposto resistenza al Jcpoa, non sono certo disposte a farsi da parte (e del resto si è visto anche con l'Egitto come l'appoggio forse troppo prematuro ed entusiasta



a un regime controverso possa dimostrarsi un'arma a doppio taglio). E perché i grandi paesi emergenti, Cina in testa, hanno sfruttato il regime sanzionatorio occidentale per farsi strada sul mercato iraniano, andando a rosicchiare in molti casi proprio le nicchie di mercato presidiate in precedenza dalle imprese italiane. Come in tantissimi altri paesi, ma ancora più velocemente grazie all'embargo, la Cina è ormai il principale partner commerciale dell'Iran (42 per cento dell'import e 50 per cento dell'export), ma anche l'India è cresciuta in importanza (al 7 per cento dell'import e al 20 per cento dell'export). Visitando Teheran a gennaio, Xi Jinping ha promesso 60 miliardi di dollari di finanziamenti per portare l'interscambio bilaterale a 600 miliardi nel 2020. Senza dimenticare i paesi limitrofi, come la Turchia e gli Emirati, che hanno profonde cointeressenze con l'Iran e non lesinano gli sforzi per accaparrarsi i contratti.

Le opportunità per l'Italia si trovano innanzitutto nell'energia, perché dopo anni di sotto-investimenti l'Iran ha disperatamente bisogno di tecnologia, soprattutto per le estrazioni *offshore* e le reti di trasporto in cui le nostre imprese sono ben attrezzate. Un altro campo collegato consiste nel *Liquified natural gas* (Lng), data la volontà iraniana di recuperare l'assenza dai mercati internazionali. Non vanno infine dimenticate la domanda interna di gas e l'impellente necessità di migliorare l'efficienza energetica, altri ambiti in cui le aziende italiane, anche di ridotte dimensioni, hanno *know-how* riconosciuto a livello mondiale.

Un discorso a parte meritano i beni di consumo e in particolare agroalimentare, arredo e abbigliamento. L'Iran attrae per la consistente dimensione della popolazione, la dinamica demografica favorevole e tassi di alfabetizzazione e urbanizzazione sopra la media regionale, tutti fattori che contribuiscono a spingere la domanda dei ceti medi. Per non fare che un esempio, secondo i dati della International Pasta Organization, il consumo pro capite è l'ottavo più alto al mondo, soddisfatto per il momento con produzione locale o turca di scadente qualità. Non vanno però sottovalutati neanche gli ostacoli che il *Made in Italy* incontrerà in Iran, che vanno dalla contraffazione all'assenza di strutture di commercializzazione adeguate.

I primi risultati sono promettenti: nel primo trimestre 2016, l'export italiano ha fatto registrare una crescita tendenziale del 10 per cento (rispetto a +7 per cento per la Germania e +13 per cento per la Francia). Come sempre, la condizione più importante da soddisfare per dare continuità a questi segnali è fare sistema, e lì l'Italia è notoriamente carente, ancor più se il confronto è fatto con Germania e Cina, con cui in Iran la competizione sarà acerrima nei prossimi anni. Sistema Paese vuol dire disporre di politiche, risorse e strumenti adeguati, soprattutto per finanziare i progetti infrastrutturali. Data la situazione di finanza pubblica, l'Italia in questo momento non ha grandissimi margini di manovra, ma il coinvolgimento attivo della Cassa Depositi e Prestiti dimostra come il dossier Iran sia un terreno di sperimentazione di un nuovo modo di condurre la diplomazia economica. Ma è necessario anche spingere l'acceleratore a Bruxelles (e Berlino) per convincere i nostri partner a localizzare in Italia il terminale del gasdotto che un giorno non tanto distante collegherà Iran ed Europa. Una scelta strategica, sia per l'Italia, sia per il Vecchio Continente, sulla quale la Commissione UE privilegia per il momento l'opzione Austria attraverso la rotta balcanica.

I SETTORI





## I SETTORI

### 4.1 Gli scambi di merci\*

L'andamento positivo del **saldo commerciale** italiano nel 2015 è riconducibile a una riduzione del disavanzo energetico che ha compensato un lieve calo dell'avanzo manifatturiero.

Il comparto energetico, sia per quanto riguarda l'**industria estrattiva** che i **prodotti raffinati**, ha in particolare risentito del crollo del prezzo del petrolio, che ha portato a una riduzione sostanziale del valore degli scambi, nonostante un andamento positivo delle quantità. Questa dinamica è in linea con quello che avviene nella media delle economie avanzate, dove la riduzione del prezzo del petrolio e la graduale ripresa economica hanno contribuito a una ripresa della domanda di prodotti energetici dopo anni di contrazione.

Nella manifattura il saldo è passato da quasi 99 miliardi di euro nel 2014 a 93,6 nel 2015. Il lieve calo è riconducibile soprattutto a un aumento delle importazioni, il cui valore è cresciuto di quasi 7 punti percentuali (a fronte di una variazione media annua dal 2010 dell'1,3 per cento), sia dal lato dei beni di consumo sia d'investimento. Le esportazioni dei prodotti della manifattura sono cresciute anch'esse (+3,7 per cento), ma a un ritmo meno sostenuto dei flussi in entrata. Questo andamento può essere ricondotto a un insieme di fattori, sia strutturali che congiunturali. Un'interpretazione è che una domanda interna in ripartenza abbia trovato vincoli nell'offerta nazionale dopo che la capacità produttiva si era ridotta durante la crisi, a seguito di numerosi fallimenti. Conseguentemente imprese e consumatori avrebbero fatto una maggior ricorso all'estero per soddisfare i propri bisogni. Inoltre, occorre considerare come l'espansione della produzione industriale abbia trainato la domanda di beni intermedi, una componente in cui è alto il rapporto tra importazioni e produzione locale. Meno significativi sembrerebbero invece essere stati i fattori legati alla competitività delle importazioni rispetto all'offerta nazionale. I prezzi dei beni importati sono infatti cresciuti a un ritmo uguale o addirittura superiore a quello dei beni prodotti in Italia per il mercato interno.<sup>1</sup>

In un contesto di prezzi all'esportazione sostanzialmente stazionari, sembra permanere, dal punto di vista delle strategie di prodotto, la tendenza delle imprese a puntare su una competitività basata sulla qualità dell'offerta. Infatti, se in termini di volumi gli scambi verso l'estero mostrano tra i vari settori dinamiche differenti sia per segno che per intensità, il valore medio unitario dei beni esportati (un indicatore che considera anche il *mix* qualitativo dei beni venduti) ha continuato ad aumentare nella maggior parte delle produzioni. Le uniche eccezioni sono rappresentate dai comparti petroliferi e metallurgici, dove i valori medi dei beni esportati si adeguano necessariamente alle dinamiche dei prezzi internazionali delle materie prime collegate.

Questi due settori sono anche gli unici a mostrare un andamento negativo dei valori esportati nel 2015, a fronte di una crescita diffusa per gli altri comparti. L'andamento dei prezzi ha ridotto il valore nominale delle esportazioni dei **prodotti energetici** (in calo dal 2012), nonostante una ripresa delle quantità esportate per i petroliferi. Per la **metallurgia** la nuova flessione del 2015 è invece riconducibile non soltanto al contributo negativo dei prezzi, ma anche delle quantità, per via di una concorrenza estera, soprattutto cinese, sempre più agguerrita sui mercati di riferimento dell'Italia.

\* Capitolo redatto da Noemi Travaglini con la supervisione di Alessandra Lanza (*Partner* Prometeia).

<sup>1</sup> Istat (2016), *Rapporto annuale 2016*, Roma.

**Tavola 4.1 - Scambi con l'estero di merci per settori: valori**

Milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

	Esportazioni			Importazioni			SalDI	
	2015	Var. %	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2015	Var. %	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2014	2015
<b>Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca</b>	<b>6.604</b>	<b>11,3</b>	<b>3,3</b>	<b>13.721</b>	<b>5,9</b>	<b>4,3</b>	<b>-7.023</b>	<b>-7.118</b>
<b>Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere</b>	<b>1.157</b>	<b>-1,8</b>	<b>-0,1</b>	<b>39.170</b>	<b>-18,8</b>	<b>-7,9</b>	<b>-47.076</b>	<b>-38.013</b>
<i>Petrolio greggio e gas naturale</i>	339	-5,9	-6,2	35.685	-20,0	-8,0	-44.241	-35.346
<b>Prodotti delle attività manifatturiere</b>	<b>397.025</b>	<b>3,7</b>	<b>4,2</b>	<b>303.403</b>	<b>6,9</b>	<b>1,3</b>	<b>98.918</b>	<b>93.623</b>
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	30.253	6,5	6,4	29.076	0,4	2,8	-563	1.177
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	48.023	1,7	5,2	30.357	5,5	3,2	18.465	17.667
<i>Prodotti tessili</i>	9.861	1,2	1,9	6.724	3,0	2,1	3.219	3.136
<i>Articoli di abbigliamento</i>	19.054	1,0	4,9	13.532	7,0	2,3	6.226	5.523
<i>Articoli in pelle (escluso abbigliamento e simili)</i>	19.109	2,6	7,4	10.101	5,2	5,2	9.020	9.008
<i>Calzature</i>	8.955	2,4	5,3	5.173	7,8	3,9	3.942	3.783
Legno e prodotti in legno e sughero (escluso i mobili)	1.660	5,7	3,5	3.172	3,9	-1,3	-1.481	-1.511
Carta e prodotti di carta; stampa	6.668	3,6	3,0	6.803	6,3	0,6	32	-134
Coke e prodotti petroliferi raffinati	12.455	-11,4	-3,4	7.328	-27,9	-3,0	3.890	5.127
Sostanze e prodotti chimici	27.028	4,0	3,7	35.109	2,4	1,8	-8.317	-8.081
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	21.872	4,5	9,4	22.106	11,5	5,0	1.106	-234
Articoli in gomma e materie plastiche	14.755	3,6	3,6	9.402	5,8	3,6	5.360	5.354
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	10.016	5,0	3,3	3.557	3,0	0,7	6.088	6.459
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	43.711	-2,0	2,1	37.989	5,5	1,0	8.611	5.722
<i>Prodotti della metallurgia</i>	24.818	-5,0	1,2	30.238	4,8	0,5	-2.729	-5.420
<i>Prodotti in metallo</i>	18.894	2,1	3,4	7.751	8,2	3,0	11.340	11.143
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13.417	11,0	2,9	25.303	9,8	-5,7	-10.950	-11.886
Apparecchi elettrici	21.938	5,3	2,5	15.425	13,3	3,0	7.212	6.514
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	75.767	2,2	4,8	25.969	8,7	3,0	50.249	49.799
Mezzi di trasporto	45.137	12,7	5,5	39.073	21,5	0,6	7.903	6.063
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	32.852	18,9	7,7	32.562	21,2	1,1	760	290
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	12.285	-1,2	0,7	6.512	23,2	-1,7	7.143	5.773
Mobili	9.202	6,5	3,5	1.922	9,2	1,5	6.883	7.280
Prodotti delle altre attività manifatturiere	15.122	8,0	6,3	10.814	13,1	4,1	4.431	4.308
<i>Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate</i>	6.542	8,4	7,4	2.699	25,8	11,0	3.888	3.843
<b>Altri prodotti</b>	<b>9.095</b>	<b>1,2</b>	<b>2,9</b>	<b>12.422</b>	<b>4,6</b>	<b>0,0</b>	<b>-2.887</b>	<b>-3.327</b>
<b>Totale</b>	<b>413.881</b>	<b>3,8</b>	<b>4,2</b>	<b>368.715</b>	<b>3,3</b>	<b>0,1</b>	<b>41.932</b>	<b>45.166</b>

(1) Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Al vertice della graduatoria dei settori più dinamici nel corso del 2015 si collocano i **mezzi di trasporto**, con tassi di variazione a due cifre sul fronte delle esportazioni. Nel dettaglio, l'andamento dei mezzi di trasporto nel 2015 è stato sostenuto dalla divisione *autoveicoli, rimorchi e semirimorchi*, mentre è risultata in lieve calo quella degli *altri mezzi di trasporto*. Particolarmente significativa è la *performance* del gruppo *autoveicoli*, le cui esportazioni hanno fatto registrare un aumento di oltre 30 punti percentuali, il doppio rispetto al già notevole tasso di variazione medio annuo fatto registrare dal 2010 (+14 per cento). Questi numeri riflettono l'effetto positivo delle strategie produttive del nuovo gruppo Fiat Chrysler Automobiles negli stabilimenti italiani.

Le stesse politiche, che stanno portando a un *upgrading* di gamma negli impianti, favoriscono l'aumento dei prezzi medi alle esportazioni registrato per il settore nell'ultimo anno. Il segmento dei Suv pesa del resto nel 2015 per il 46 per cento della produzione totale di auto contro il 7,9 per cento del 2014.<sup>2</sup> Coerentemente, nell'ultimo anno sono quasi raddoppiati i flussi verso gli Stati Uniti. Andamenti brillanti dal lato delle esportazioni non sono stati tuttavia sufficienti a migliorare il saldo complessivo del settore che, pur rimanendo positivo, è peggiorato rispetto al 2014. Anche le importazioni, infatti, hanno fatto segnare un incremento sostenuto, seppur più variabile tra le diverse componenti. Il risultato è dipeso infatti soprattutto dalla divisione *altri mezzi di trasporto*, al cui interno *navi e strutture galleggianti* hanno fatto registrare un aumento dell'import di 125 punti percentuali, in seguito a una grande consegna.

Un altro settore particolarmente dinamico è stato quello dei **computer, apparecchi elettronici e ottici**, che ha registrato un tasso di crescita delle esportazioni in valore tra i più elevati del 2015 (+11 per cento) grazie al supporto dei valori medi unitari dei beni scambiati. All'interno del settore le componenti più brillanti sono state quelle collegate alla filiera *automotive*, ma anche le *apparecchiature per telecomunicazioni* (+22,4 punti percentuali) e gli *strumenti per irradiazione, apparecchiature elettromedicali ed elettroterapeutiche* (+15,6 punti percentuali). Questi risultati, confortati in termini relativi anche da un aumento della quota di mercato, mostrano come seppur assai lontana nei volumi dai grandi *player* internazionali nel mondo dell'elettronica di consumo, l'Italia possa comunque trovare un suo ruolo all'interno di nicchie particolari in settori dove innovazione e ricerca giocano un ruolo primario.

Proseguendo l'analisi tra i comparti a maggior crescita nel 2015, le esportazioni di **prodotti alimentari, bevande e tabacco** mostrano in primo luogo una variazione annua superiore alla media manifatturiera e soprattutto un'inversione del saldo commerciale, che nel 2015 è diventato positivo per oltre un miliardo di euro. Nel settore è proseguito anche nell'ultimo anno un *trend* di internazionalizzazione crescente. Seppur partito in ritardo rispetto ad altri settori tradizionali del *made in Italy*, l'alimentare sta sperimentando un rapido recupero negli ultimi anni. Nel 2015 in particolare ha potuto beneficiare degli effetti positivi collegati all'esposizione universale di Milano, che ha promosso l'immagine dell'Italia nel mondo, ma soprattutto è stata l'occasione per far conoscere le specialità enogastronomiche nazionali a un numero elevato di turisti stranieri. Anche grazie a questo sostegno, le esportazioni del settore nel 2015 sono aumentate a un tasso del 6,5 per cento, accelerando leggermente rispetto alla già ottima *performance* riscontrata dal 2010. I valori medi unitari dei beni esportati sono stati più dinamici dei prezzi, a riprova di un *mix* italiano d'offerta spostato su prodotti a maggior valore. Questo processo di *upgrading* è ancora più evidente dal confronto con i valori medi unitari sul fronte delle importazioni, che invece sono diminuiti, in linea con i corsi internazionali delle principali materie prime alimentari nel 2015, e hanno contribuito alla sostanziale stazionarietà dei livelli delle importazioni.

Tra gli altri settori tradizionali, si nota che mentre il comparto casa e i gioielli hanno accelerato la loro crescita nel 2015, il **comparto moda** ha confermato il rallentamento, già evidenziato nel 2014. Nell'ultimo anno in particolare, il settore ha subito più di altri la grave crisi del mercato russo, oltre che un clima assai meno favorevole nel mondo emergente. A questi fattori congiunturali si associano poi problemi di posizionamento delle imprese italiane, troppo spesso a metà del guado rispetto a un mondo, quella della moda, che va sempre più polarizzandosi tra il *fast fashion* delle produzioni a basso costo e il segmento lusso, dove però sono ancora troppo pochi i marchi nazionali riconosciuti a livello globale.

<sup>2</sup> Anfia (2016), *Italia: parti e accessori per autoveicoli. Il commercio con l'estero. Periodo Gennaio-Dicembre 2015*.

**Tavola 4.2 - Scambi con l'estero di merci per settori: quantità e prezzi**

Variazioni percentuali sull'anno precedente; indici 2010=100

	Esportazioni						Importazioni					
	Quantità		Valori medi unitari		Prezzi		Quantità		Valori medi unitari		Prezzi	
	Var. % 2015	Indici 2015	Var. % 2015	Indici 2015	Var. % 2015	Indici 2015	Var. % 2015	Indici 2015	Var. % 2015	Indici 2015	Var. % 2015	Indici 2015
<b>Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca</b>	<b>5,9</b>	<b>98,3</b>	<b>5,1</b>	<b>119,7</b>	....	....	<b>2,1</b>	<b>98,8</b>	<b>3,7</b>	<b>124,8</b>	....	....
<b>Prodotti dell'industria estrattiva</b>	<b>5,7</b>	<b>96,1</b>	<b>-7,0</b>	<b>103,3</b>	<b>1,1</b>	<b>100,9</b>	<b>10,9</b>	<b>76,7</b>	<b>-26,8</b>	<b>86,5</b>	<b>-23,5</b>	<b>92,5</b>
<b>Prodotti delle attività manifatturiere</b>	<b>1,8</b>	<b>105,5</b>	<b>1,9</b>	<b>116,6</b>	<b>-0,3</b>	<b>104,3</b>	<b>5,2</b>	<b>97,1</b>	<b>1,6</b>	<b>109,7</b>	<b>0,0</b>	<b>102,2</b>
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2,7	112,8	3,8	120,9	2,6	111,0	1,2	101,1	-0,8	113,6	-0,1	112,4
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	-3,3	99,9	5,1	128,7	1,5	108,6	-0,6	90,8	6,2	128,8	1,0	110,6
<i>Prodotti tessili</i>	-2,0	91,2	3,3	120,5	0,6	111,4	-0,9	90,2	4,0	123,2	0,8	111,8
<i>Articoli di abbigliamento</i>	-3,7	102,2	4,8	124,2	1,3	106,1	0,6	92,5	6,4	121,3	0,3	107,1
<i>Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)</i>	-3,4	104,5	6,3	137,0	2,3	108,5	-1,8	89,8	7,2	143,2	2,4	115,2
Calzature	-4,7	94,9	7,5	136,2	1,8	107,6	-0,3	91,0	8,1	132,8	3,3	112,5
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,9	103,5	3,7	114,9	-0,3	106,6	2,4	84,4	1,5	111,1	1,3	106,6
Carta e prodotti di carta	2,7	110,7	1,0	104,6	0,5	103,9	5,2	103,1	1,0	99,6	2,2	101,6
Coke e prodotti petroliferi raffinati	17,7	81,0	-24,7	103,9	-23,4	98,1	1,0	99,5	-28,7	86,1	-15,5	111,0
Sostanze e prodotti chimici	3,8	104,6	0,3	114,5	-0,7	107,7	4,2	97,6	-1,8	112,0	-2,3	102,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	8,1	154,2	-3,3	101,5	0,3	103,1	3,6	110,0	7,6	115,9	-1,2	96,1
Articoli in gomma e materie plastiche	1,7	98,9	1,9	120,7	0,8	107,9	4,3	106,0	1,4	112,7	-0,6	102,7
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	1,9	102,7	3,1	114,7	0,5	103,1	-2,0	88,5	5,1	116,8	1,9	103,5
Metalli di base e prodotti in metallo	-2,5	106,2	0,5	104,6	-1,7	97,5	5,8	104,2	-0,3	101,0	-0,2	97,6
<i>Prodotti della metallurgia</i>	-3,1	111,7	-2,0	95,2	-3,6	92,3	6,3	106,7	-1,4	96,3	-0,5	96,3
<i>Prodotti in metallo</i>	-1,9	96,8	4,1	121,9	0,2	103,2	3,2	92,6	4,9	125,3	1,3	103,3
Computer, apparecchi elettronici e ottici	3,3	98,9	7,4	116,9	0,8	107,2	..	82,3	9,8	90,8	1,8	92,7
Apparecchi elettrici	2,5	105,4	2,8	107,4	1,4	104,4	9,5	97,2	3,5	119,4	1,6	104,9
Macchinari ed apparecchi meccanici	-3,0	98,9	5,4	127,5	0,7	103,7	4,0	96,9	4,5	119,5	1,5	104,6
Mezzi di trasporto	7,7	116,8	4,6	112,0	-0,5	99,5	15,7	89,3	5,0	115,4	2,7	96,2
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	14,0	132,4	4,3	109,7	-0,7	99,5	17,5	96,0	3,1	110,1	2,8	95,4
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	-5,8	86,8	4,9	119,2	0,5	99,6	6,2	61,2	16,0	149,8	1,6	107,1
Mobili	3,0	103,2	3,4	114,9	0,6	104,9	5,4	100,5	3,7	107,1	5,0	106,0
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2,2	108,6	5,8	124,8	1,8	106,9	7,1	97,9	5,6	124,6	2,8	107,3
<b>Totale</b>	<b>1,9</b>	<b>105,3</b>	<b>1,8</b>	<b>116,5</b>	<b>0,4</b>	<b>104,2</b>	<b>7,1</b>	<b>94,6</b>	<b>-3,5</b>	<b>106,1</b>	<b>-4,6</b>	<b>100,5</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat



Più avanti in questo processo di trasformazione è per esempio il settore dei **mobili** che, pur risentendo della crisi russa, ha saputo nell'ultimo anno agganciare nuovi mercati (Cina e Stati Uniti in particolare) e in generale un mercato immobiliare europeo in ripresa rispetto al passato. Questo scenario si è riflesso in un incremento delle esportazioni a un tasso quasi doppio rispetto a quello riscontrato in media dal 2010 e in un aumento dell'avanzo commerciale. La crescita dei valori esportati è la sintesi di un aumento sia delle quantità, sia dei valori medi unitari. Positivo anche il bilancio per il settore **vetro, ceramica e materiali non metalliferi per l'edilizia**, che ha ripreso un buon andamento delle esportazioni, dopo il rallentamento riscontrato nel 2014: le esportazioni sono cresciute a un tasso superiore alla media manifatturiera (+5,2 per cento), trainate dalla componente *piastrelle in ceramica* (+6,3 per cento), che ha beneficiato dei segnali di ripresa nell'edilizia europea e di una domanda statunitense particolarmente vivace.

Tra i **prodotti delle altre attività manifatturiere** spicca, come anticipato, l'andamento della componente *gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate*. Le esportazioni del 2015 hanno migliorato il buon andamento recente, con un tasso di incremento annuale dell'8,4 per cento, superiore al già ottimo risultato medio degli ultimi 5 anni (+7,4 per cento).

Tra i principali comparti d'esportazione per l'Italia, il settore **articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici**, dopo un periodo di forte dinamismo, ha mostrato un rallentamento della crescita delle esportazioni (4,5 per cento), che è rimasta superiore alla media manifatturiera, ma assai inferiore alla dinamica dell'import (11,5 per cento). All'interno del settore, i comparti a monte e a valle hanno manifestato dinamiche discordanti: i *prodotti farmaceutici di base* hanno fatto registrare un buon andamento delle esportazioni (+9 per cento) e una lieve riduzione delle importazioni (-0,6 per cento), mentre nei *medicinali e preparati farmaceutici* le esportazioni sono risultate meno dinamiche delle importazioni. Questo quadro potrebbe essere ricondotto a una ricomposizione della mappa internazionale della filiera, con una crescente importanza per l'Italia delle fasi a monte della produzione e degli scambi *intra-firm*, come testimoniato dal buon risultato delle esportazioni in Belgio (+16 punti percentuali) e negli Stati Uniti (+43 punti percentuali), entrambi paesi produttori.

Al di sotto la media manifatturiera è risultato invece il tasso di crescita delle esportazioni per la **meccanica**. Il comparto è rimasto il principale settore d'esportazione dell'Italia nel 2015, ma ha subito in maniera intensa il rallentamento della domanda internazionale e in particolare del mondo emergente. Se la capacità di raggiungere nuovi mercati prima di altri è stato infatti uno dei punti di forza del settore nel passato recente, oggi il rallentamento degli investimenti cinesi, che colpisce tra l'altro in maniera più che proporzionale le forniture dall'estero, diventa un vero e proprio freno al potenziale di sviluppo internazionale del settore. Visto il suo peso sulle esportazioni nazionali complessive, è chiaro come una ripresa del settore sia un tassello fondamentale per il successo dell'Italia sui mercati internazionali.

Una misura di questo successo è offerta dall'evoluzione delle quote di mercato sulle esportazioni mondiali, che indicano la capacità delle imprese italiane di tenere il passo della domanda estera. Da questo punto di vista, nel 2015 la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di merci è rimasta invariata, interrompendo la tendenza declinante in corso da molto tempo. Tuttavia, questo risultato deriva essenzialmente da un effetto favorevole di composizione merceologica, legato alla forte caduta dei prezzi delle materie prime, che ha penalizzato le quote dei paesi specializzati in tali prodotti.

Limitando l'analisi alle esportazioni mondiali di manufatti, la quota italiana, che era rimasta abbastanza stabile nel biennio 2013-14 dopo un lungo periodo di ridimensionamento, ha subito una nuova flessione nel 2015 (dal 3,6 al 3,4 per cento). Si tratta presumibilmente dell'impatto nominale del deprezzamento dell'euro, che è stato più forte del beneficio reale tratto dal conseguente guadagno di competitività.

Tuttavia, considerando l'ultimo quinquennio, la perdita di quota dell'Italia appare di dimensioni relativamente contenute, rispetto agli altri paesi sviluppati (grafico 4.2).

**Tavola 4.3 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di merci per settori**

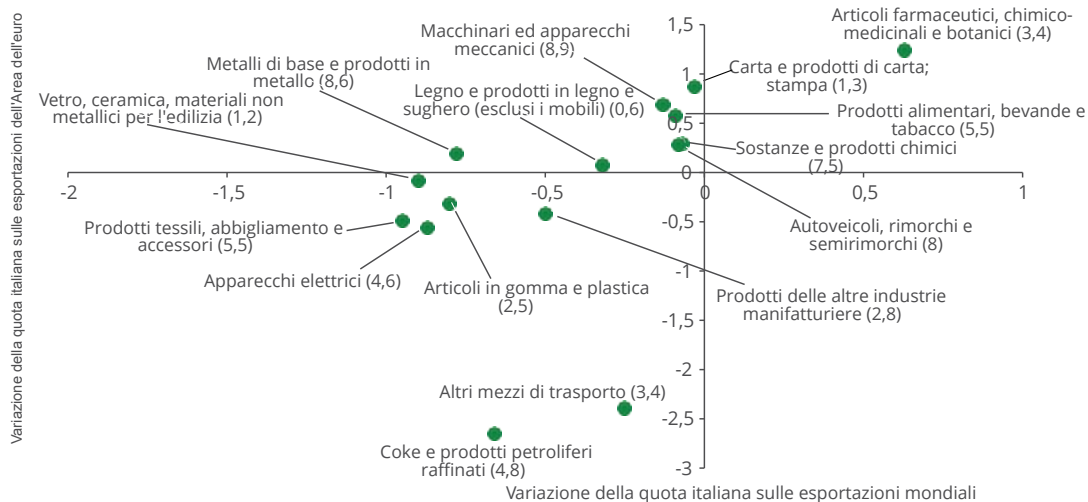
Percentuali a prezzi correnti

	Peso sulla domanda mondiale				Quote sulle esportazioni mondiali				Quote sulle esportazioni dell'Area dell'euro			
	2000	2010	2014	2015	2000	2010	2014	2015	2000	2010	2014	2015
<b>Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>	<b>3,0</b>	<b>2,2</b>	<b>2,0</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>8,2</b>	<b>7,6</b>	<b>7,0</b>	<b>7,3</b>
<b>Prodotti dell'industria estrattiva</b>	<b>8,2</b>	<b>11,2</b>	<b>11,1</b>	<b>7,6</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>2,4</b>	<b>2,8</b>	<b>2,2</b>	<b>2,7</b>
<b>Prodotti delle attività manifatturiere</b>	<b>84,6</b>	<b>81,5</b>	<b>81,8</b>	<b>85,4</b>	<b>4,3</b>	<b>3,7</b>	<b>3,6</b>	<b>3,4</b>	<b>13,4</b>	<b>11,8</b>	<b>11,8</b>	<b>11,8</b>
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,8	5,3	5,6	5,7	3,9	3,9	3,9	3,9	9,8	10,2	10,4	10,8
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	6,7	5,3	5,8	6,2	8,3	6,6	6,3	5,7	32,0	27,6	27,9	27,1
<i>Prodotti tessili</i>	2,2	1,7	1,7	1,8	6,9	5,0	4,4	4,0	25,5	23,3	23,0	22,7
<i>Articoli di abbigliamento</i>	3,2	2,5	2,7	2,9	6,7	5,6	5,2	4,7	30,8	24,9	24,8	24,1
<i>Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)</i>	1,3	1,1	1,3	1,4	14,8	11,3	10,9	9,8	45,1	36,8	36,4	35,2
Calzature	0,7	0,7	0,8	0,8	14,7	10,0	8,7	7,8	43,0	33,1	30,3	29,1
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,1	0,6	0,7	0,7	2,2	2,0	1,8	1,7	8,0	6,1	6,0	6,1
Carta e prodotti di carta; stampa	2,0	1,5	1,2	1,3	3,3	3,7	4,0	3,8	8,2	9,1	9,9	9,9
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,5	4,3	5,0	3,6	2,8	3,2	2,1	2,5	10,6	12,2	8,4	9,6
Sostanze e prodotti chimici	7,4	7,7	7,5	7,4	3,0	2,6	2,5	2,5	8,0	6,9	7,0	7,2
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	2,0	3,6	3,4	3,7	5,6	3,6	4,7	4,3	11,9	7,3	9,1	8,5
Articoli in gomma e materie plastiche	2,2	2,3	2,5	2,7	6,3	4,9	4,3	4,1	16,2	13,4	13,2	13,1
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	1,2	1,2	1,2	1,3	10,6	6,8	6,2	5,7	25,1	20,1	19,8	20,1
Metalli di base e prodotti in metallo	6,9	8,4	8,1	8,8	4,3	4,2	4,0	3,4	13,9	14,8	15,5	15,0
<i>Prodotti della metallurgia</i>	4,8	6,2	5,9	6,4	3,2	3,5	3,4	2,8	11,0	13,4	14,6	13,8
<i>Prodotti in metallo</i>	2,1	2,2	2,3	2,4	6,7	6,1	5,4	4,9	18,9	17,5	16,9	16,9
Computer, apparecchi elettronici e ottici	15,5	12,8	12,0	13,1	1,1	0,8	0,7	0,7	5,8	4,6	4,5	4,6
Apparecchi elettrici	5,0	4,6	4,7	5,1	4,6	4,3	3,7	3,4	15,9	13,5	12,9	13,0
Macchinari ed apparecchi meccanici	10,8	9,1	8,8	9,0	6,3	6,3	6,6	6,2	21,1	18,4	19,1	19,1
Mezzi di trasporto	12,8	11,2	11,4	12,5	3,4	2,9	2,7	2,6	8,4	7,8	7,3	7,4
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	9,7	7,7	8,1	8,8	3,2	2,8	2,6	2,7	7,9	7,0	6,8	7,3
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	3,1	3,5	3,3	3,7	3,8	3,1	4,0	3,0	9,8	10,1	8,8	7,7
Mobili	0,9	0,8	0,9	1,0	14,5	8,8	7,3	6,8	38,3	29,5	29,2	29,1
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2,7	2,7	3,0	3,3	6,0	3,9	3,6	3,4	23,1	14,4	14,1	13,9
<i>Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate</i>	0,8	0,9	1,2	1,2	9,3	4,5	3,8	3,9	36,2	30,3	30,3	30,3
<b>Altri prodotti</b>	<b>4,3</b>	<b>3,9</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>2,1</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>1,7</b>	<b>4,0</b>	<b>4,5</b>	<b>4,6</b>	<b>4,3</b>
<b>Totale merci</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>3,8</b>	<b>3,2</b>	<b>3,0</b>	<b>3,0</b>	<b>12,5</b>	<b>11,1</b>	<b>11,1</b>	<b>11,1</b>

Fonte: elaborazioni Ices su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

### Grafico 4.1 - Quote dell'Italia sulle esportazioni del mondo e dell'Area dell'euro per settori manifatturieri

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti tra il 2010 e il 2015



Il valore a margine dell'etichetta indica il peso percentuale medio del settore sulle esportazioni mondiali (2010-2015).

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat e istituti nazionali di statistica

Dal confronto tra i risultati ottenuti dai principali concorrenti, emerge il ruolo sempre più rilevante della Cina, che ha incrementato la quota di 3,2 punti percentuali e consolidato il proprio ruolo di primo esportatore mondiale. Buoni risultati sono stati ottenuti anche da altri concorrenti asiatici, che hanno confermato un *trend* già in atto nel primo decennio del secolo.

Anche gli Stati Uniti mostrano un *trend* recente positivo, considerando che negli ultimi cinque anni hanno recuperato quota e posizione nel *ranking* degli esportatori, ritornando al secondo posto. Il Giappone, al contrario, ha continuato a perdere quota, come del resto era già accaduto tra il 2000 e il 2010.

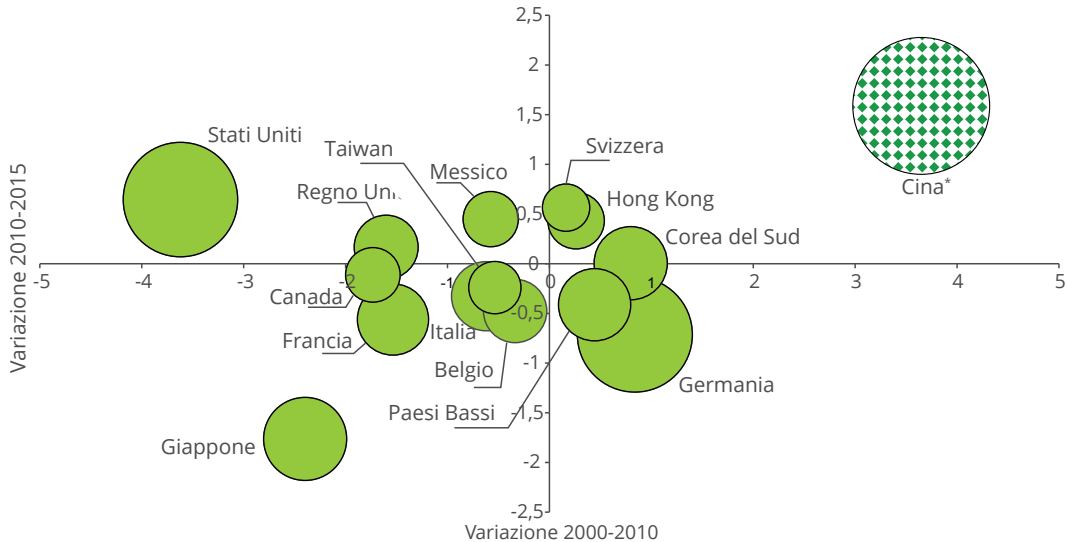
Tra i maggiori paesi europei, solo il Regno Unito e la Svizzera hanno conseguito negli ultimi cinque anni un lieve incremento di quota. Risultano invece stazionari o in leggero calo, oltre all'Italia, anche Francia, Paesi Bassi, Belgio e Germania. Quest'ultima ha invertito negli ultimi cinque anni una dinamica della quota che era stata invece favorevole tra il 2000 e il 2010.

Prendendo a riferimento le sole esportazioni dei paesi dell'Area dell'euro e includendo quindi fornitori simili per grado di sviluppo economico e con la stessa valuta di riferimento, si nota che la Germania ha ampliato la sua quota sia tra il 2000 e il 2010, sia nell'ultimo quinquennio. La Spagna è il paese con il maggior guadagno di quota dopo la Germania tra il 2010 e il 2015. La posizione della Francia, al contrario, è arretrata in entrambi i periodi di osservazione. L'Italia, dopo aver perso terreno tra il 2000 e il 2010, ha mantenuto stabile la sua quota negli ultimi cinque anni (grafico 4.3).

La dinamica delle quote dell'Italia nel 2015 è la sintesi di andamenti differenziati sul piano settoriale. Nei **prodotti petroliferi raffinati** e negli **autoveicoli** le esportazioni italiane hanno ottenuto un netto successo competitivo, guadagnando quote sia rispetto alle esportazioni mondiali che a quelle dell'Area dell'euro. In altri settori invece, come l'**agro-alimentare**, la **chimica**, l'**Ict**, la quota italiana si è ampliata solo rispetto all'Area dell'euro, mentre è rimasta stazionaria o si è ridimensionata a livello mondiale. Altri settori ancora evidenziano nel 2015 una perdita di competitività su entrambi i livelli di analisi: tra questi il comparto **moda**, la **farmaceutica**, il settore **metallurgico** (tavola 4.3). La **meccanica** mostra invece un netto calo nella quota mondiale, ma mantiene il suo posizionamento rispetto alle esportazioni degli altri paesi dell'Area dell'euro.

### Grafico 4.2 - Manufatti: quote dell'Italia e dei principali concorrenti sulle esportazioni mondiali

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti



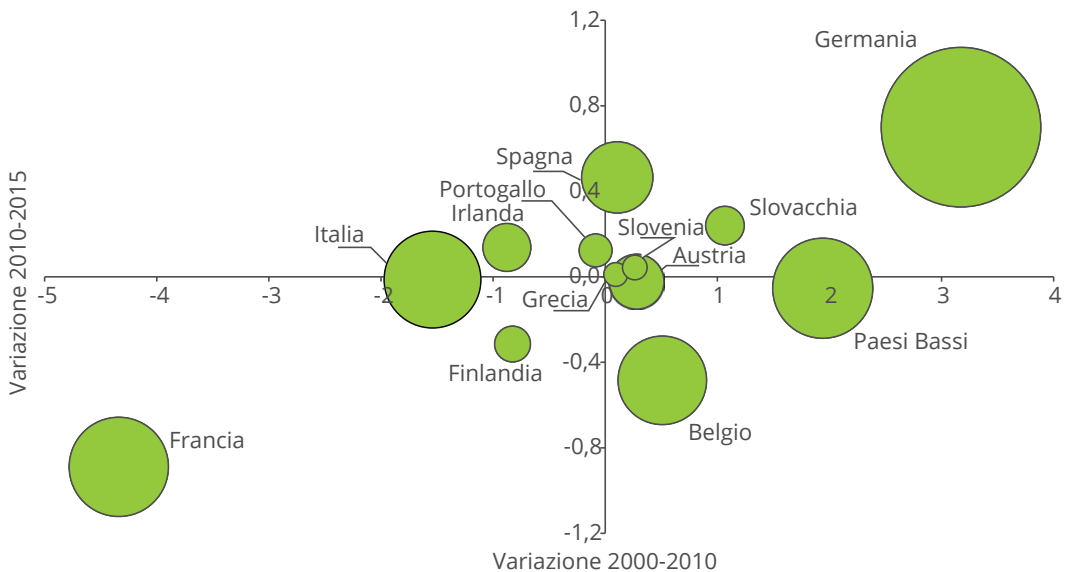
La dimensione delle bolle rappresenta la quota media (2010-2015) del paese sulle esportazioni del mondo nel settore.

\*Per la Cina, la variazione assoluta della quota di mercato è stata pari a 7,3 fra il 2000 e il 2010 e a 3,2 fra il 2010 e il 2015.

Fonte: elaborazioni Ice su dati degli istituti nazionali di statistica

### Grafico 4.3 - Manufatti: quote dell'Italia e dei principali concorrenti<sup>(1)</sup> sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti



La dimensione delle bolle rappresenta la quota media del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2010-2015.

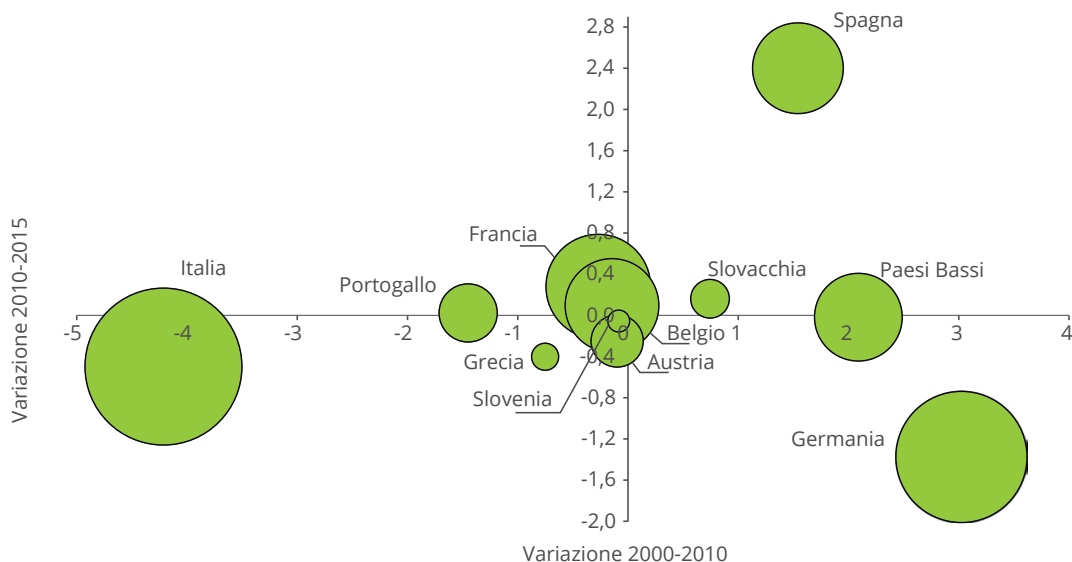
<sup>(1)</sup> Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area euro è pari almeno allo 0,5%.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

Una parte di questi risultati si conferma allungando l'orizzonte di osservazione all'ultimo quinquennio e soprattutto limitando il confronto alle esportazioni dei paesi dell'Area dell'euro. Nel comparto **moda**, per esempio, le difficoltà sembrano provenire da lontano, anche al netto della crescita esponenziale dell'offerta cinese. Pur restando ancora oggi il primo paese esportatore a livello europeo, l'Italia infatti già nel decennio 2000-2010 mostrava segnali di peggioramento della sua quota rispetto ai partner dell'Area dell'euro, scesa in quel periodo dal 32 al 27,6 per cento. Questo processo di erosione è quindi proseguito nel quinquennio successivo, arrivando nel 2015 a un livello del 27,1 per cento. A guadagnare quota nell'ultimo periodo è stata soprattutto la Spagna, che ha mostrato un crescente vantaggio competitivo, in particolare nell'ambito dei prodotti di fascia bassa di grande diffusione, sostenuto da una sempre più diffusa forza distributiva all'estero. La Germania e i Paesi Bassi, che nel decennio precedente avevano migliorato la propria posizione competitiva, hanno invece perso peso nell'ultimo periodo. Tra gli altri paesi europei, la Slovacchia, pur con dimensioni assai inferiori a quelle dei principali *player*, ha conquistato quote di mercato lungo tutto il periodo di osservazione (grafico 4.4).

#### Grafico 4.4 - Comparto moda: quote dell'Italia e dei principali concorrenti<sup>(1)</sup> sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti



La dimensione delle bolle rappresenta la quota media del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2010-2015.

<sup>(1)</sup> Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area euro è pari almeno allo 0,5%.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Eurostat

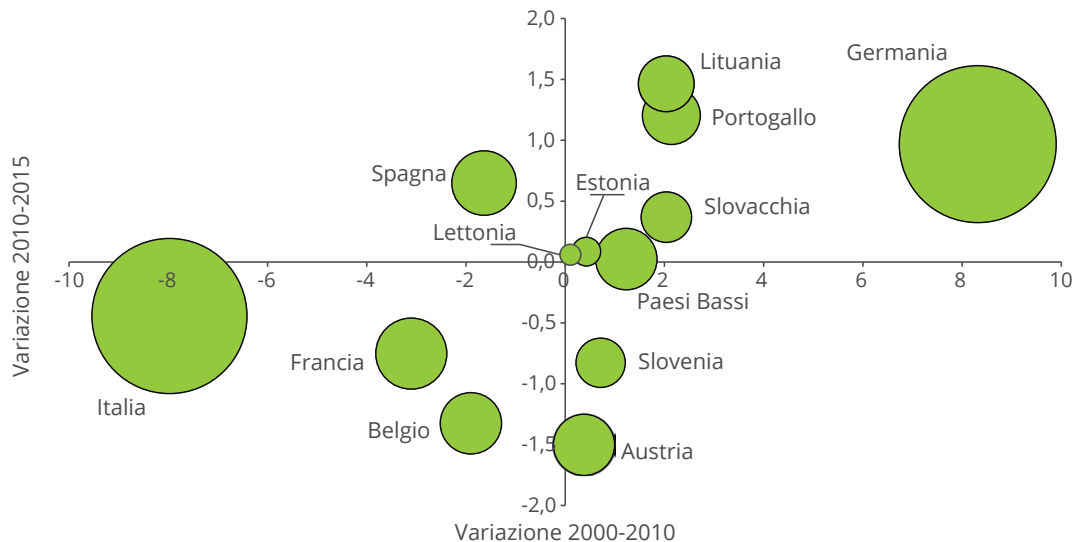
Nel comparto casa, dopo aver perso quote di mercato durante il primo decennio del secolo, l'Italia ha mantenuto piuttosto stabile il suo presidio rispetto ai paesi dell'Area dell'euro.

Nei **mobili** Italia e Germania rimangono i principali esportatori dell'Area dell'euro e insieme realizzano circa il 60 per cento delle esportazioni. La quota italiana del settore si è contratta significativamente tra il 2000 e il 2010 a favore della Germania. Nel quinquennio successivo la Germania ha guadagnato ulteriormente terreno ed è diventata il primo paese esportatore di mobili in Europa. L'Italia ha invece subito una nuova lieve erosione di quota (grafico 4.5).

Nel settore denominato **vetro, ceramica e materiali non metalliferi per l'edilizia**, l'Italia detiene una quota del 20,1 per cento sulle esportazioni dell'Area dell'euro, in seconda posizione dopo la Germania. Le imprese tedesche si sono avvantaggiate in particolare della flessione italiana (e francese) tra il 2000 e il 2010. Nel quinquennio successivo la posizione italiana è rimasta sostanzialmente stabile. Spicca anche in questo settore, il miglioramento della posizione spagnola negli ultimi cinque anni, soprattutto ai danni di Belgio e Francia (grafico 4.6).

**Grafico 4.5 - Mobili: quote dell'Italia e dei principali concorrenti <sup>(1)</sup> sulle esportazioni dell'Area dell'euro<sup>(2)</sup>**

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti



La dimensione delle bolle rappresenta la quota media del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2010-2015.

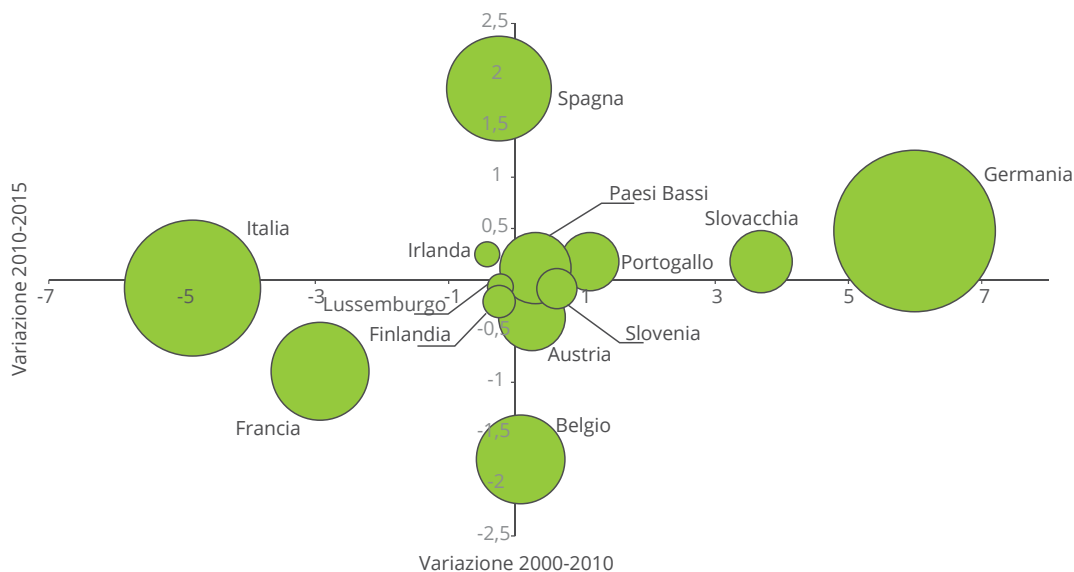
<sup>(1)</sup> Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area euro è pari almeno allo 0,5%.

<sup>(2)</sup> La variazione della Lituania nel periodo 2000-2010 è calcolata a partire dal 2002.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

**Grafico 4.6 - Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia: quote dell'Italia e dei principali concorrenti <sup>(1)</sup> sulle esportazioni dell'Area dell'euro**

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti



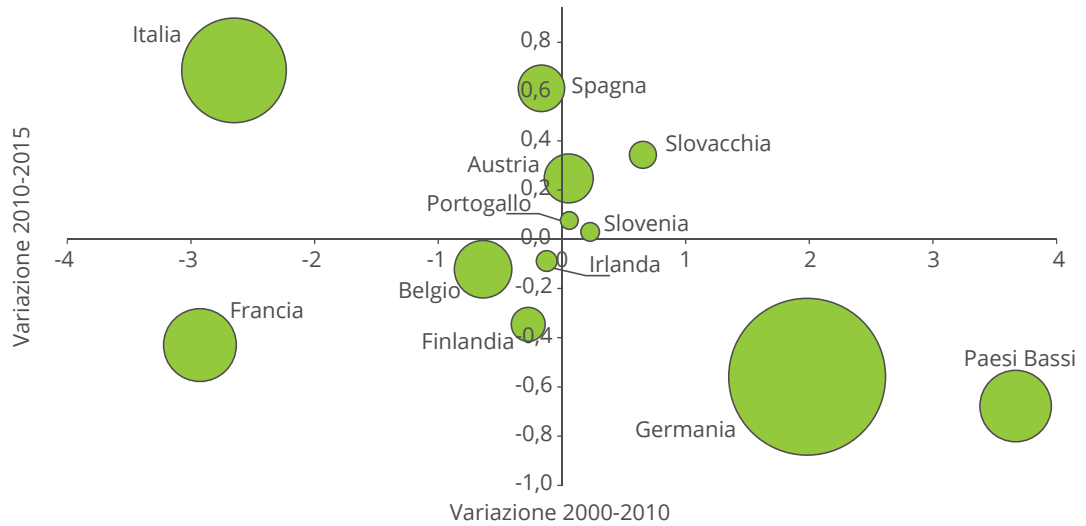
La dimensione delle bolle rappresenta la quota media del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2010-2015.

<sup>(1)</sup> Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Uem è pari almeno allo 0,5%.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

**Grafico 4.7 - Meccanica quote dell'Italia e dei principali concorrenti <sup>(1)</sup> sulle esportazioni dell'Area dell'euro**

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti



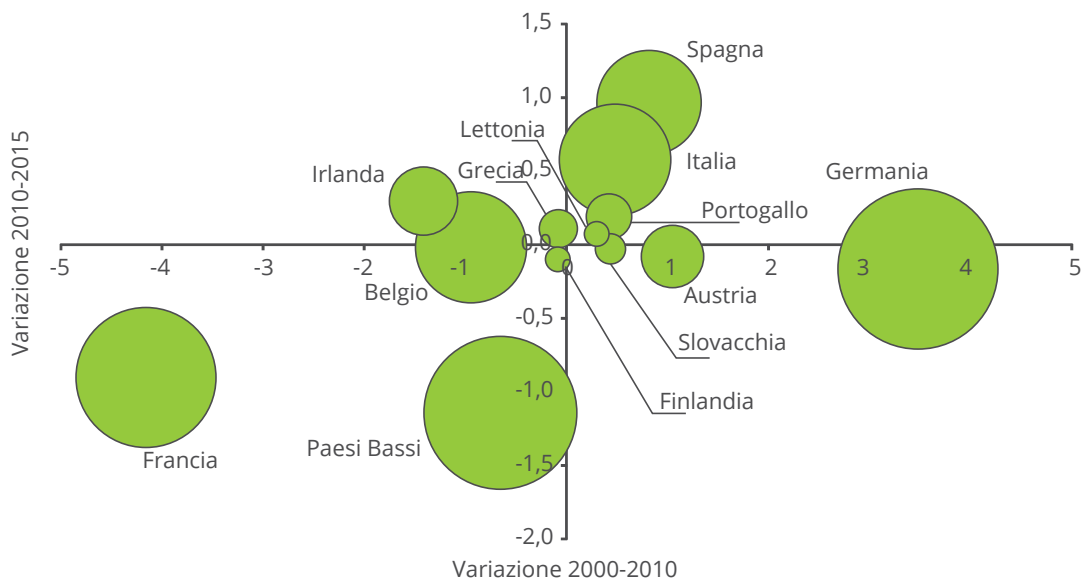
La dimensione delle bolle rappresenta la quota media del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2010-2015.

<sup>(1)</sup> Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area euro è pari almeno allo 0,5%.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

**Grafico 4.8 - Alimentari, bevande e tabacco quote dell'Italia e dei principali concorrenti <sup>(1)</sup> sulle esportazioni dell'Area dell'euro**

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti



La dimensione delle bolle rappresenta la quota media del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2010-2015.

<sup>(1)</sup> Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'Area euro è pari almeno allo 0,5%.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

Nel settore della **meccanica**, l'Italia è il secondo paese esportatore europeo, con una quota che, tra il 2000 e il 2010, ha subito un'erosione (2,7 punti percentuali) a vantaggio della Germania, principale produttore del settore, e dei Paesi Bassi. Tra il 2010 e il 2015 il processo si è invertito e l'Italia ha recuperato parzialmente quota, arrivando nel 2015 al 19,1 per cento (grafico 4.7).

Tra i settori in cui l'Italia ha fatto registrare un guadagno di quota c'è infine il comparto **alimentare**. Il posizionamento rispetto all'Area dell'euro era già migliorato di 0,4 punti percentuali tra il 2000 e il 2010 e ha poi continuato a crescere anche tra il 2010 e il 2015 di altri 0,6 punti percentuali, assestandosi sul 10,8 per cento. Solo la Spagna ha mostrato un andamento migliore dell'Italia per tutto il periodo considerato, mentre la Germania negli ultimi cinque anni ha rallentato sensibilmente, dopo un decennio di miglioramento della sua posizione relativa. Francia e Paesi Bassi hanno invece continuato a perdere terreno durante tutto il periodo (grafico 4.8).

## 4.2 Gli scambi di servizi

Nel 2015 gli scambi di servizi hanno fatto registrare un peggioramento del deficit commerciale di 333 milioni di euro. Il disavanzo complessivo ha raggiunto quindi il valore di 1,2 miliardi di euro (tavola 4.4), frutto di un tasso di crescita dei debiti leggermente superiore a quello dei crediti, rispettivamente pari al 3,5 e al 3,1 per cento.

Rivolgendo l'attenzione alle varie voci che compongono gli scambi di servizi da e verso l'estero, si nota come quasi tutte mostrino un miglioramento nel saldo, a eccezione di **servizi finanziari, altri servizi alle imprese, servizi informatici, di informazione e telecomunicazione e trasporti**. Questi ultimi si confermano come la voce con il deficit più consistente, arrivato nel 2015 a 8,4 miliardi di euro.

La voce che ha apportato invece il contributo positivo più significativo è quella relativa ai **viaggi**, grazie alla crescita delle spese dei turisti stranieri in Italia (+3,8 per cento). Emergono in questo caso gli effetti positivi della manifestazione Expo Milano 2015 e più in generale di una stagione turistica favorevole. Ha invece subito un rallentamento la crescita dei viaggi degli italiani all'estero e quindi i debiti collegati al turismo.

Negli ultimi due anni la quota di mercato dell'Italia nei servizi si è ridotta lievemente, sia rispetto alle esportazioni mondiali che a quelle dell'Area dell'euro (tavola 4.5), rimanendo inferiore rispetto alla quota nelle esportazioni di merci, a conferma dello svantaggio comparato dell'economia italiana nel terziario rispetto alla manifattura. All'interno dei servizi commerciali occorre mettere in luce come però sia risultata buona la *performance* della voce riguardante i **servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi, di manutenzione e riparazione**. Questa voce include attività di imballaggio, etichettatura e assemblaggio strettamente collegate alle produzioni manifatturiere. Altro punto di forza, rispetto agli altri paesi europei, appare il ruolo dell'Italia come fornitore di servizi turistici, con una quota più che doppia rispetto al dato medio, che è rimasta sostanzialmente stabile nell'ultimo biennio.



**Tavola 4.4 - Scambi con l'estero di servizi per settori**

Valori in milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

	Esportazioni			Importazioni			SalDI	
	2015	Var. % 2015	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2015	Var. % 2015	Tcma <sup>(1)</sup> 2011-15	2014	2015
Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi	2.893	10,1	-3,0	2.278	7,3	0,6	506	615
Servizi di manutenzione e riparazione	437	8,4	20,6	351	4,5	19,6	67	86
Trasporti	12.816	8,6	2,6	21.254	6,3	1,4	-8.198	-8.437
Viaggi	35.556	3,8	4,0	22.012	1,4	1,5	12.528	13.544
Costruzioni	476	15,6	38,5	123	5,2	11,2	294	352
Servizi assicurativi e pensionistici	1.825	-2,1	-0,3	2.337	-6,1	-7,2	-625	-512
Servizi finanziari	3.859	-2,1	5,6	6.373	2,5	6,7	-2.275	-2.514
Compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale	2.623	5,3	-1,0	3.901	0,1	-4,6	-1.405	-1.277
Servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione	7.970	6,4	5,4	8.024	9,3	1,8	149	-54
Altri servizi alle imprese	19.216	-3,8	2,2	21.251	3,9	0,8	-482	-2.035
Servizi personali, culturali e ricreativi	157	14,5	-9,4	427	-13,4	-3,6	-356	-269
Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni	766	38,9	-3,1	1.426	-9,8	-2,5	-1.030	-660
<b>Totale</b>	<b>88.595</b>	<b>3,1</b>	<b>3,1</b>	<b>89.756</b>	<b>3,5</b>	<b>1,0</b>	<b>-827</b>	<b>-1.161</b>

<sup>(1)</sup> Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2010

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia

**Tavola 4.5 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di servizi per settori<sup>(1)</sup>**

Percentuali a prezzi correnti

	Quote sulle esportazioni mondiali			Quote sulle esportazioni dell'UE		
	2013	2014	2015 <sup>(2)</sup>	2013	2014	2015 <sup>(2)</sup>
<b>Servizi commerciali</b>	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>	<b>2,1</b>	<b>5,3</b>	<b>5,1</b>	<b>4,9</b>
Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi, servizi di manutenzione e riparazione	2,2	2,9	2,9	4,5	5,8	6,6
Trasporti	1,7	1,6	1,6	3,9	3,7	4,0
Viaggi	3,7	3,5	3,2	10,8	10,7	10,8
Altri servizi commerciali	1,9	1,8	1,6	4,0	3,7	3,3
<b>Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni</b>	<b>1,4</b>	<b>1,3</b>	<b>1,5</b>	<b>5,1</b>	<b>4,8</b>	<b>6,0</b>
<b>Totale</b>	<b>2,3</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>5,3</b>	<b>5,1</b>	<b>4,9</b>

<sup>(1)</sup>Data la limitata disponibilità di dati in base ai nuovi standard BPM6, la tavola non riporta tutte le tipologie di servizi.

<sup>(2)</sup>Stime.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

## L'accordo sugli scambi di servizi (Tisa): implicazioni per l'economia italiana

di Pjero Stanojevic\*

Il Trade in Services Agreement (Tisa) è l'accordo commerciale in fase di trattativa (18° round) tra 23 membri dell'Omc (50 nazioni) per rinegoziare le regole sugli scambi internazionali di servizi. Questi costituiscono un quinto circa del commercio mondiale, nonostante rappresentino più del 70 per cento del Pil globale. L'intento è di aprire maggiormente i mercati abbassando o rimuovendo del tutto le barriere legislative e regolamentari che attualmente ne ostacolano l'accesso.

Secondo il *Services Trade Restrictiveness Index*<sup>1</sup>(Stri), un indice sintetico elaborato dall'Ocse che varia da 0, nel caso di assenza di limitazioni, a 1, nel caso di restrizione totale alle importazioni di servizi, il mercato italiano si colloca in una posizione intermedia, con 14 dei 22 settori di servizi per i quali viene computato l'indice che presentano un valore inferiore alla media dei 42 paesi osservati. I servizi finanziari risultano tra i più liberalizzati, mentre tra i più chiusi figurano i trasporti marittimi.

Una particolare prospettiva per valutare la portata di questo negoziato, stimata complessivamente in 400 miliardi di euro<sup>2</sup>, al livello dei singoli partecipanti è quella di descrivere l'impatto per ciascuno di essi in termini di differenziale rispetto al livello più basso dello Stri riscontrabile in ciascuna categoria di servizio. I paesi con un basso Stri vedrebbero cambiamenti minimi sul versante delle importazioni, dato che i loro mercati sono già aperti agli operatori esteri, ma potrebbero avvantaggiarsi dall'apertura di nuovi mercati per le loro esportazioni. Le implicazioni di una generalizzata liberalizzazione nel commercio di servizi si farebbero tuttavia più complesse e rilevanti, in funzione di valori di Stri crescenti. È quanto emerge da uno studio di Prometeia<sup>3</sup> circa gli effetti per l'economia italiana, caratterizzata dalla presenza di imprese con dimensioni mediamente più contenute rispetto a quelle dei maggiori concorrenti esteri, ma con una marginalità più elevata, dovuta forse proprio alla presenza di barriere regolamentari protettive.

Metodologicamente è stata indagata la relazione econometrica tra Stri e importazioni, identificandone il livello potenziale, in rapporto al Pil, in corrispondenza del valore assunto dall'indice nel mercato più liberalizzato. In altre parole, se le barriere regolamentari vengono portate a livello del paese dove per quel settore di servizi lo Stri è più basso, le importazioni di servizi per ciascun settore degli altri paesi aderenti all'accordo saranno equivalenti, in rapporto al valore aggiunto di quel settore, a quelle del paese con il più basso valore di Stri, nello stesso settore. Le variazioni delle importazioni vengono stimate a livello di branca utilizzatrice, attraverso l'utilizzo delle tavole *input-output*.

La ricerca ha consentito di distinguere un primo effetto diretto, conseguente alla variazione di importazioni ed esportazioni a livello dei singoli settori, ma anche le retroazioni generate dai nuovi livelli di domanda e di costo scaturiti dall'impatto primario. Nel dettaglio, la rimozione degli ostacoli all'importazione di servizi, genererebbe un saldo commerciale negativo, poiché i fornitori di servizi nazionali verrebbero in parte sostituiti dai concorrenti esteri più competitivi.

\* Ice.

<sup>1</sup> <http://www.oecd.org/tad/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>.

<sup>2</sup> Brandoli E., Colacurcio C., Dal Ferro S., Della Rocca G., Di Terlizzi C., Dossena A., Lanza A., Rossi C., *L'accordo Tisa: le implicazioni per gli scambi internazionali di servizi e per l'economia italiana*, Prometeia-ICE, 2014.

<sup>3</sup> *Ibidem*.

Alcune imprese non direttamente esposte al commercio estero avrebbero un calo di ordinativi a seguito della riduzione di domanda generata dalle imprese di servizi clienti spiazzate dalla liberalizzazione. Le imprese manifatturiere si avvantaggerebbero nel disporre di servizi meno cari e di qualità presumibilmente migliore, dal momento che le loro produzioni incorporano come *input* intermedi quote consistenti di servizi (più del 38 per cento). L'effetto netto è stimato in una perdita in termini di partite correnti di 6 miliardi di euro con poche eccezioni a livello settoriale, dove si segnala per saldo positivo il settore alberghi e ristoranti, con effetti di traino su agricoltura, alimentari e bevande e sistema moda.

Tuttavia sarebbe riduttivo limitare il bilancio ai soli effetti primari su domanda e produzione. Dal lato delle imprese manifatturiere, i risparmi sui beni intermedi importati potrebbero trasformarsi in guadagni di competitività per i loro prodotti, oppure si potrebbero tradurre in aumenti di redditività. I maggiori margini così realizzati concorrerebbero alla patrimonializzazione delle imprese, riducendo il *leverage*, oppure, mantenendo inalterato il rapporto tra investimenti e risultato di gestione, potrebbero nuovamente esercitare effetti benefici, con l'acquisizione di nuove dotazioni di capitale produttivo e retroazioni sulla produzione di beni durevoli e strumentali, conferendo alle imprese maggiore produttività, competitività e qualità dei loro prodotti. Grazie alle nuove importazioni di servizi le famiglie avrebbero a disposizione una offerta più ampia, conveniente e di maggiore qualità. I risparmi realizzati per questa via, aumenterebbero il reddito disponibile e sosterranno la domanda di una quota pari alla propensione media al consumo. Le imprese di servizi, reagendo all'impatto iniziale negativo, potrebbero intraprendere un processo virtuoso di imitazione delle *best practices* riducendo il divario con le concorrenti estere.

Letto in questi termini, il Tisa può costituire un'opportunità importante per il settore terziario dell'economia italiana e anche per le produzioni manifatturiere.

## 4.3 L'internazionalizzazione produttiva

Il fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana si concentra nel comparto manifatturiero, che nel 2015 ne ha prodotto quasi la metà, impiegando più del 60 per cento degli addetti. Tra i settori più attivi su questo fronte prevalgono quelli caratterizzati da forti economie di scala, e nello specifico la **metallurgia**, gli **autoveicoli** e la **meccanica**. In particolare il comparto **autoveicoli, rimorchi e semi-rimorchi** occupa da solo l'11,4 per cento degli addetti e ha prodotto il 22,3 per cento del fatturato delle partecipate estere di imprese italiane (tavola 4.6).

Alcuni settori hanno fatto registrare nell'ultimo anno cadute molto forti in termini di numero di addetti e fatturato, a seguito di importanti cessioni intervenute nell'ultimo periodo. È il caso per esempio dei **prodotti petroliferi raffinati**, il cui fatturato all'estero si è ridotto addirittura del 90 per cento, oltre che per il calo del prezzo del petrolio, a seguito della cessione da parte di Eni di alcune partecipazioni di minoranza in raffinerie operanti all'estero. Anche il fatturato del comparto **gomma e materie plastiche** si è ridotto in misura sostanziale (-37 per cento) in conseguenza dell'acquisizione di Pirelli (e conseguentemente delle sue partecipate all'estero) da parte del gruppo cinese Chem-China. Infine il settore dei **minerali non metalliferi** ha registrato una riduzione di fatturato del 33 per cento, che è in buona parte riconducibile alla cessione di Italcementi (e delle sue partecipate estere) alla tedesca HeidelbergCement.

All'interno dei settori tradizionali del *made in Italy* il comparto **moda** si mostra dinamico all'estero sia a monte che a valle della filiera, soprattutto in termini di addetti. Il fatturato delle partecipate estere negli **alimentari** è cresciuto nel 2015, anche grazie all'acquisizione da parte della Ferrero dell'industria cioccolatiera britannica Thorntons.

**Tav. 4.6 - Imprese estere a partecipazione italiana**  
Pesi percentuali

	Dipendenti				Fatturato			
	2005	2010	2014	2015 <sup>(1)</sup>	2005	2010	2014	2015 <sup>(1)</sup>
<b>Industria estrattiva</b>	2,1	2,9	3,1	3,1	10,1	6,9	6,1	6,2
<b>Industria manifatturiera</b>	67,9	60,4	62,1	62,1	49,1	43,8	46,6	48,9
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	6,6	3,8	3,5	3,5	3,8	3,2	2,1	2,4
Industrie tessili	2,8	2,1	2,0	2,0	0,7	0,4	0,4	0,4
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	4,9	4,2	4,3	4,3	1,0	0,4	0,4	0,4
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	2,5	1,6	1,6	1,6	0,3	0,2	0,2	0,2
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	1,1	0,6	0,7	0,7	0,3	0,1	0,1	0,1
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	2,9	1,9	1,9	1,9	3,3	1,8	1,6	1,8
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1,0	0,8	0,8	0,8	3,6	3,1	3,5	0,3
Fabbricazione di prodotti chimici	1,7	1,7	1,8	1,8	2,0	1,7	1,4	1,5
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,2	1,2	1,5	1,5	0,8	1,0	1,0	1,1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	4,0	3,3	3,7	3,7	2,1	1,6	1,7	1,1
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	5,0	3,8	3,1	3,1	3,6	2,2	1,7	1,2
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	5,9	6,4	6,5	6,5	4,4	4,5	4,2	4,6
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	6,2	6,0	5,4	5,4	4,5	3,2	2,4	2,7
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	4,1	4,4	3,9	3,9	1,8	2,3	2,0	2,1
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	6,0	6,6	6,7	6,7	5,5	4,9	4,5	4,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,7	8,9	11,4	11,4	8,1	11,3	17,7	22,3
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	1,8	1,7	1,7	1,7	2,6	1,4	1,3	1,4
Fabbricazione di mobili	0,9	0,8	0,8	0,8	0,3	0,2	0,2	0,2
Altre industrie manifatturiere	0,5	0,9	0,9	0,9	0,3	0,2	0,2	0,2
<b>Energia elettrica, gas e acqua</b>	1,7	3,8	3,4	3,4	2,5	14,2	12,3	13,4
<b>Costruzioni</b>	3,9	4,5	4,3	4,3	2,2	2,2	2,0	2,2
<b>Commercio all'ingrosso</b>	12,8	13,9	15,2	15,2	28,3	21,0	23,0	21,4
<b>Logistica e trasporti</b>	2,3	3,0	3,3	3,3	2,7	3,1	2,6	2,7
<b>Servizi di telecomunicazione e di informatica</b>	4,6	3,2	2,1	2,1	2,7	3,3	2,1	2,3
<b>Altri servizi professionali</b>	4,7	8,1	6,4	6,4	2,3	5,5	5,3	2,9
<b>Totale</b>	100	100	100	100	100	100	100	100
Valore (unità e milioni di euro)	1.323.327	1.581.601	1.530.175	1.459.580	379.091	514.996	565.037	512.633
Variazioni percentuali	-	0,8	-0,5	-4,6	-	10,4	-0,1	-9,3

<sup>(1)</sup> Dati preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice - Politecnico di Milano

Considerando l'internazionalizzazione passiva del sistema produttivo, il settore manifatturiero raccoglie nel 2015 poco più di un quarto delle imprese italiane a partecipazione estera, più delle metà dei loro addetti (52,9 per cento) e ha generato il 44,8 per cento del fatturato. Tra gli altri comparti spicca il commercio all'ingrosso, che raccoglie le partecipazioni finalizzate ad attività distributive sul mercato italiano; ad esso è associato il 26,3 per cento del fatturato e l'impiego del 12,3 per cento degli addetti delle partecipazioni estere in Italia. È invece estremamente esiguo il peso delle imprese operanti nell'industria estrattiva, data la penuria di materie prime, e appare piuttosto ridotto anche quello delle partecipazioni nel ramo delle *utilities* e delle costruzioni. Risulta più consistente, sia in termini di addetti che di fatturato, la presenza estera nei comparti della logistica e trasporti, dei servizi di telecomunicazione e degli altri servizi professionali.

Nel complesso, la distribuzione settoriale dell'internazionalizzazione passiva in Italia vede le partecipazioni estere prevalere nei settori, sia manifatturieri che dei servizi, a elevata attività di ricerca e innovazione.<sup>3</sup>

Al contrario la loro presenza è più limitata nei settori tradizionali, e più in generale dove la dimensione media d'impresa è più contenuta. In termini dinamici, la maggior parte dei settori ha visto crescere nell'ultimo anno occupazione e fatturato delle partecipate dall'estero, a eccezione dei settori **fabbricazione di coke e prodotti petroliferi raffinati, fabbricazione di prodotti minerali non metalliferi, altre industrie manifatturiere, industria tessile e abbigliamento**. All'interno del comparto moda, il settore **pelle e calzature** è stato più dinamico, incrementando sia gli addetti che il fatturato e confermando un trend di medio periodo di spiccata attrattività agli occhi degli investitori stranieri. In crescita anche la rilevanza di imprese estere nel settore **mobili**, in cui le partecipazioni estere hanno triplicato il fatturato e aumentato del 50 per cento il numero di addetti impiegati.

Nel complesso, il quadro d'insieme dell'internazionalizzazione attiva e passiva dell'economia italiana mostra come, anche in presenza di una situazione non certo favorevole per il paese, le imprese italiane sono riuscite ad attrarre maggiori investimenti esteri, che guardano alla competitività delle singole produzioni anche al netto di un mercato interno debole e condizioni operative meno favorevoli che altrove. Non si tratta peraltro di una strada a senso unico, dal momento che attraverso le partecipazioni all'estero, anche le imprese italiane rinforzano la loro competitività, ottenendo un migliore accesso ai mercati esteri attraverso un'internazionalizzazione sempre più articolata e complementare ai flussi di esportazioni.

<sup>3</sup> Mariotti S., Mutinelli M., Sansoucy L. (2015), *Italia multinazionale 2014*, Rubbettino.

**Tav. 4.7 - Imprese italiane a partecipazione estera**  
Pesi percentuali

	Dipendenti				Fatturato			
	2005	2010	2014	2015 <sup>(1)</sup>	2005	2010	2014	2015 <sup>(1)</sup>
<b>Industria estrattiva</b>	2,1	2,9	3,1	3,1	10,1	6,9	6,1	6,2
<b>Industria manifatturiera</b>	67,9	60,4	62,1	62,1	49,1	43,8	46,6	48,9
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	6,6	3,8	3,5	3,5	3,8	3,2	2,1	2,4
Industrie tessili	2,8	2,1	2,0	2,0	0,7	0,4	0,4	0,4
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	4,9	4,2	4,3	4,3	1,0	0,4	0,4	0,4
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	2,5	1,6	1,6	1,6	0,3	0,2	0,2	0,2
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	1,1	0,6	0,7	0,7	0,3	0,1	0,1	0,1
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	2,9	1,9	1,9	1,9	3,3	1,8	1,6	1,8
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1,0	0,8	0,8	0,8	3,6	3,1	3,5	0,3
Fabbricazione di prodotti chimici	1,7	1,7	1,8	1,8	2,0	1,7	1,4	1,5
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,2	1,2	1,5	1,5	0,8	1,0	1,0	1,1
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	4,0	3,3	3,7	3,7	2,1	1,6	1,7	1,1
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	5,0	3,8	3,1	3,1	3,6	2,2	1,7	1,2
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	5,9	6,4	6,5	6,5	4,4	4,5	4,2	4,6
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	6,2	6,0	5,4	5,4	4,5	3,2	2,4	2,7
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	4,1	4,4	3,9	3,9	1,8	2,3	2,0	2,1
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	6,0	6,6	6,7	6,7	5,5	4,9	4,5	4,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	8,7	8,9	11,4	11,4	8,1	11,3	17,7	22,3
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	1,8	1,7	1,7	1,7	2,6	1,4	1,3	1,4
Fabbricazione di mobili	0,9	0,8	0,8	0,8	0,3	0,2	0,2	0,2
Altre industrie manifatturiere	0,5	0,9	0,9	0,9	0,3	0,2	0,2	0,2
<b>Energia elettrica, gas e acqua</b>	1,7	3,8	3,4	3,4	2,5	14,2	12,3	13,4
<b>Costruzioni</b>	3,9	4,5	4,3	4,3	2,2	2,2	2,0	2,2
<b>Commercio all'ingrosso</b>	12,8	13,9	15,2	15,2	28,3	21,0	23,0	21,4
<b>Logistica e trasporti</b>	2,3	3,0	3,3	3,3	2,7	3,1	2,6	2,7
<b>Servizi di telecomunicazione e di informatica</b>	4,6	3,2	2,1	2,1	2,7	3,3	2,1	2,3
<b>Altri servizi professionali</b>	4,7	8,1	6,4	6,4	2,3	5,5	5,3	2,9
<b>Totale</b>	100	100	100	100	100	100	100	100
Valore (unità e milioni di euro)	1.323.327	1.581.601	1.530.175	1.459.580	379.091	514.996	565.037	512.633
Variazioni percentuali	-	0,8	-0,5	-4,6	-	10,4	-0,1	-9,3

<sup>(1)</sup> Dati preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice - Politecnico di Milano



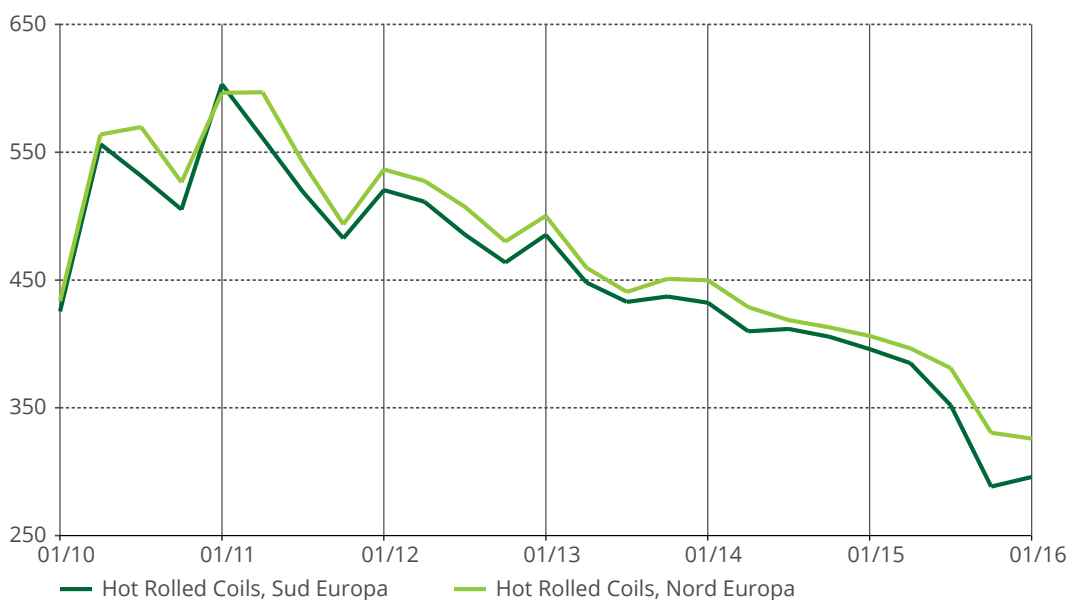
### Recenti sviluppi e prospettive per l'industria siderurgica europea. Come uscire dalla crisi?

di Federico Ferrari\*

All'interno del panorama del manifatturiero europeo è difficile trovare un settore che, nel corso del 2015, abbia sofferto più della siderurgia. Nonostante l'emergere di alcuni elementi potenzialmente favorevoli, (che spaziano dalla caduta dei costi dell'energia, alla svalutazione dell'euro, a una domanda interna che, pur non certo brillante, ha comunque mostrato un andamento positivo, specie in alcuni importanti settori attivanti come l'*automotive*), i volumi di produzione di acciaio hanno sperimentato una contrazione, e le quotazioni dei prodotti finiti, che già si attestavano su livelli molto contenuti, sono ulteriormente crollate, con conseguenze devastanti sui margini operativi delle imprese. Arcelor Mittal e Tata Steel, i principali gruppi operanti sul mercato europeo, hanno registrato perdite per 465 e, rispettivamente, 89 milioni di euro (68 milioni di sterline) solo negli ultimi tre mesi del 2015; nello stesso periodo si è registrato un picco - concentrato nel Regno Unito, ma che ha coinvolto anche altri paesi UE - di annunci di dismissioni di impianti, con pesanti conseguenze in termini occupazionali. La crisi attuale dell'industria dell'acciaio (che non è solo europea, ma riguarda larga parte delle economie avanzate) ha raggiunto lo zenit nella seconda metà dell'anno passato: è tuttavia innegabile che le sue radici affondino lontano nel tempo. Per capire come si è arrivati a questo punto - e, quindi, quali strategie è possibile adottare per risollevare le sorti del settore - occorre spostare lo sguardo verso est, e tornare indietro ai primi anni duemila.

**Grafico 1 - Quotazioni degli acciai in Europa**

Laminati a caldo, dati medi trimestrali, €/tonnellata



Fonte: elaborazione Prometeia su dati Thomson Reuters

\* Prometeia. Supervisore Alessandra Lanza (Prometeia).

## 2000-2014: all'origine della crisi della siderurgia

In Cina, come in larga parte delle economie mature, la siderurgia ha rappresentato una delle industrie più dinamiche negli anni dell'industrializzazione. L'espansione degli investimenti infrastrutturali, lo sviluppo del manifatturiero e l'inurbamento di fasce sempre più ampie di popolazione garantivano infatti alla domanda di acciaio orizzonti di sviluppo apparentemente infiniti; al tempo stesso, la costruzione di impianti siderurgici (in buona parte in mano pubblica) rappresentava tanto un catalizzatore per l'occupazione regionale in aree economicamente depresse, quanto una panacea per le entrate fiscali (e il consenso politico) delle amministrazioni provinciali. Il 2008 ha interrotto, ma solo temporaneamente, lo sviluppo del settore: l'implementazione di una serie di stimoli pubblici ha consentito a questa industria di passare indenne attraverso la crisi, continuando a crescere a ritmi considerevoli anche negli anni successivi.

Una volta esaurito l'effetto dello stimolo pubblico, l'economia cinese ha tuttavia iniziato a mostrare segnali di instabilità: la crescita del Pil, stabilmente in doppia cifra prima del 2008, si è incanalata lungo un *trend* cedente che, nel 2015, l'ha condotta sotto al 7 per cento, il minimo da 25 anni. Pur a fronte di una congiuntura in frenata, la facilità di accesso al credito, la ricerca del consenso politico e la mancanza di coordinamento interno hanno portato le amministrazioni locali a promuovere piani di espansione degli impianti siderurgici sempre più ambiziosi, senza che il Governo – al di là degli annunci – riuscisse concretamente a porre un limite al gigantismo del settore. Attualmente la siderurgia cinese sfiora gli 1,2 miliardi di tonnellate di capacità produttiva installata, il doppio rispetto al livello del 2008: mentre la produzione nel 2015 a malapena ha superato le 800 milioni di tonnellate, lasciando inutilizzato quasi un terzo del potenziale produttivo.

### Grafico 2 - I profitti della siderurgia cinese

Dati annui cumulati



Fonte: elaborazione Prometeia su dati Thomson Reuters

Non sorprende, quindi, che nella seconda metà del 2015, di pari passo con l'intensificarsi della frenata dell'economia cinese, le quotazioni degli acciai siano cadute in maniera intensa, spalancando una voragine nei bilanci degli altoforni locali. Spiazzati da una domanda interna in contrazione, a questi ultimi non è rimasto che cercare uno sbocco al di fuori dei confini nazio-





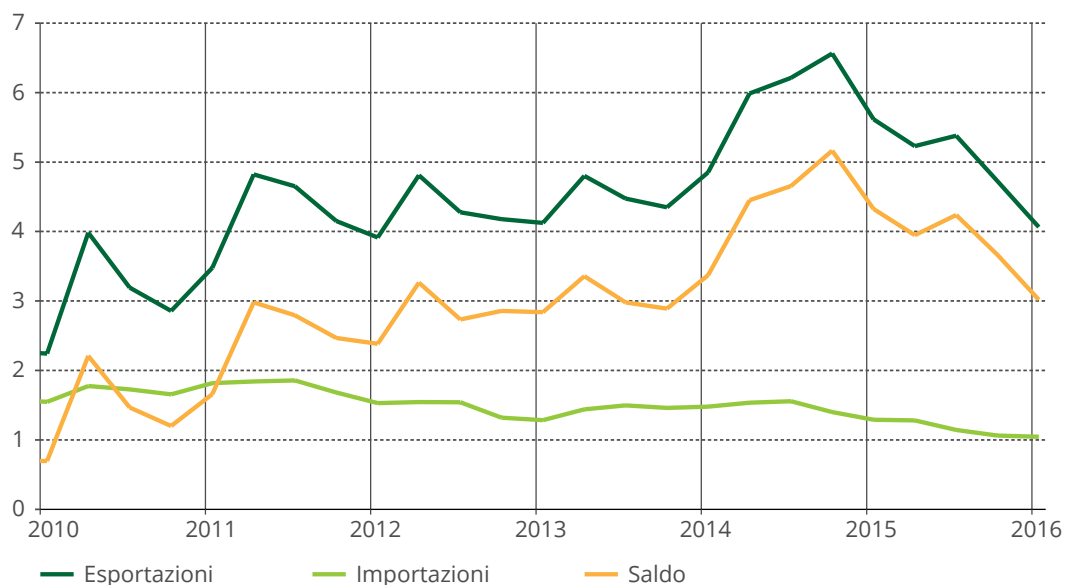
nali, tagliando pesantemente i listini: una scelta disperata, anche per un'industria fortemente sussidiata come quella cinese dell'acciaio, ma obbligata. La siderurgia è infatti caratterizzata da economie di scala, che inducono a massimizzare i livelli di attività per contenere i costi medi di produzione. Questa relazione è ancora più stringente per gli altoforni cinesi, in larga parte di recente realizzazione, e bisognosi quindi di flussi di cassa continui da destinare al sostegno della gestione ordinaria e alla restituzione degli interessi sui capitali mobilitati per loro costruzione.

### 2015: le esportazioni siderurgiche cinesi raggiungono l'Europa

L'aggressività degli esportatori cinesi è stata avvertita con particolare intensità in Europa, la cui domanda incrementale (proveniente dai settori più dinamici, come l'*automotive* o gli elettrodomestici) è stata interamente soddisfatta, nell'anno passato, da barre e laminati provenienti dalla Cina. Come anticipato all'inizio, le imprese più colpite sono risultate quelle operanti nel Regno Unito, dove il contestuale rafforzamento della sterlina ha agito da calamita per le importazioni; non è un caso se la maggior parte delle chiusure di impianti, negli ultimi mesi, si sia osservata tra Inghilterra, Scozia e Galles. Ma anche gli altri paesi membri, tra cui l'Italia, nel corso del 2015 hanno registrato un pesante deterioramento delle loro quote sul mercato interno, sempre in favore del colosso asiatico. A consuntivo d'anno la produzione siderurgica europea ha mostrato un andamento declinante: del resto, nonostante qualche segnale positivo emerso di recente, soprattutto sul fronte dei prezzi, le prospettive per il futuro non inducono a un particolare ottimismo. Nonostante abbia ripetutamente ribadito il suo impegno ad accompagnare l'economia verso un nuovo modello di crescita - caratterizzato da una maggiore incidenza di consumi e importazioni a scapito di investimenti ed esportazioni - nel primo trimestre del 2016 Pechino sembra avere temporaneamente rinunciato ai propri intenti, allentando le condizioni di accesso al credito e implementando nuove misure di stimolo all'economia. Ovvero, ricorrendo alle stesse misure espansive adottate su scala più ampia, nel corso del 2008. Complice un bassissimo livello delle scorte, il conseguente rimbalzo della domanda interna ha contribuito ad asciugare i mercati

### Grafico 3 - La bilancia commerciale dell'acciaio, Cina (valori medi mensili)

Dati trimestrali in miliardi di dollari



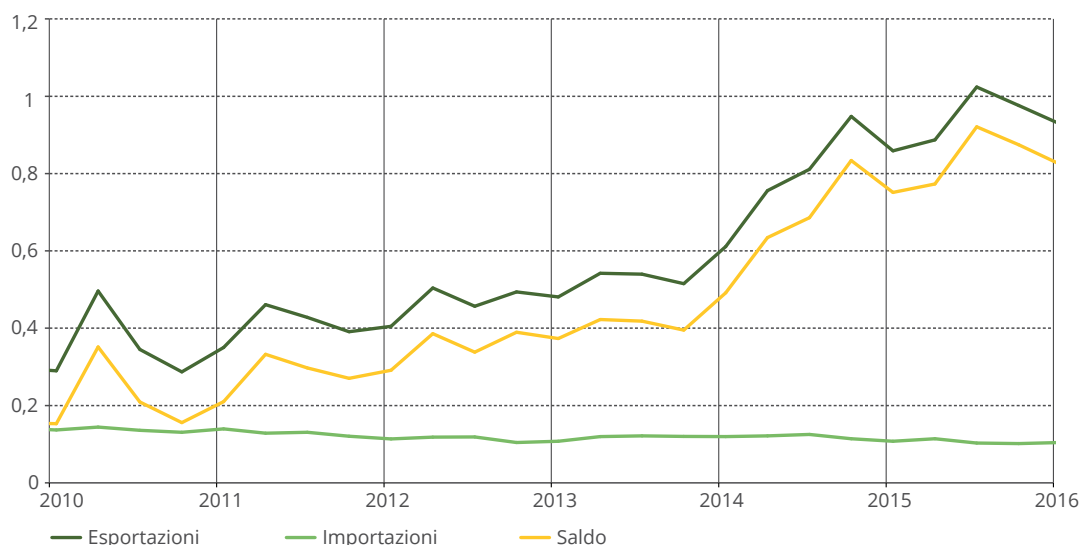
Fonte: elaborazione Prometeia su dati Thomson Reuters



internazionali dell'acciaio dall'eccesso di produzione, allontanando, almeno per qualche tempo, la minaccia per l'industria europea. È tuttavia illusorio pensare che gli stimoli implementati a inizio 2016 – visti i pesanti effetti collaterali che stanno comportando, soprattutto in termini di creazione di nuove bolle e accumulazione di debiti nelle imprese *zombie* – possano rappresentare una soluzione al di là della contingenza. Prima o poi Pechino sarà costretta ad accettare una crescita dell'economia (e degli investimenti) strutturalmente più contenuta rispetto al passato:

#### Grafico 4 - La bilancia commerciale dell'acciaio, Cina (volumi medi mensili)

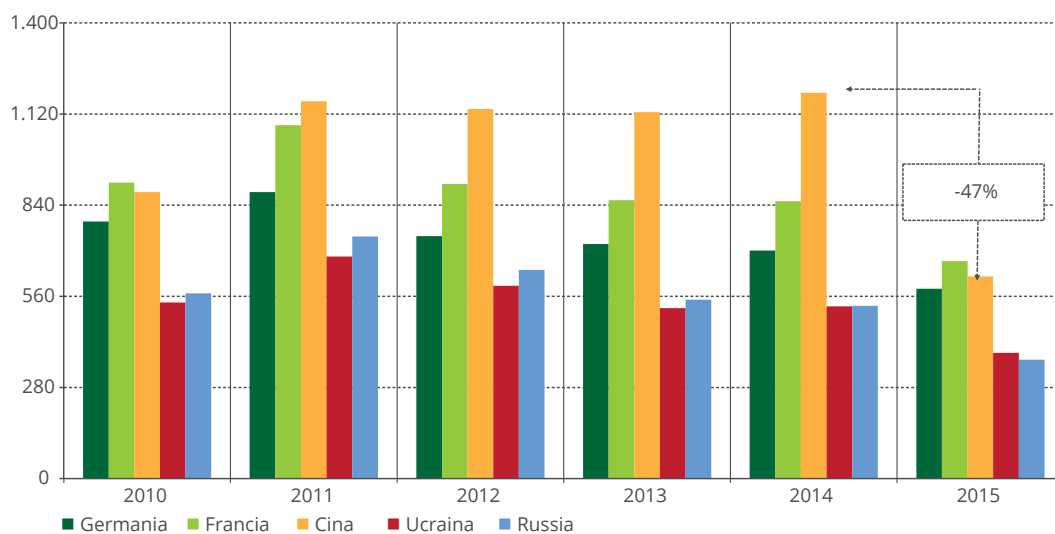
Dati trimestrali in milioni di tonnellate



Fonte: elaborazione Prometeia su dati Thomson Reuters

#### Grafico 5 - L'aggressività della siderurgia cinese

Acciaio, valori medi unitari all'import in Italia, in dollari / tonnellata

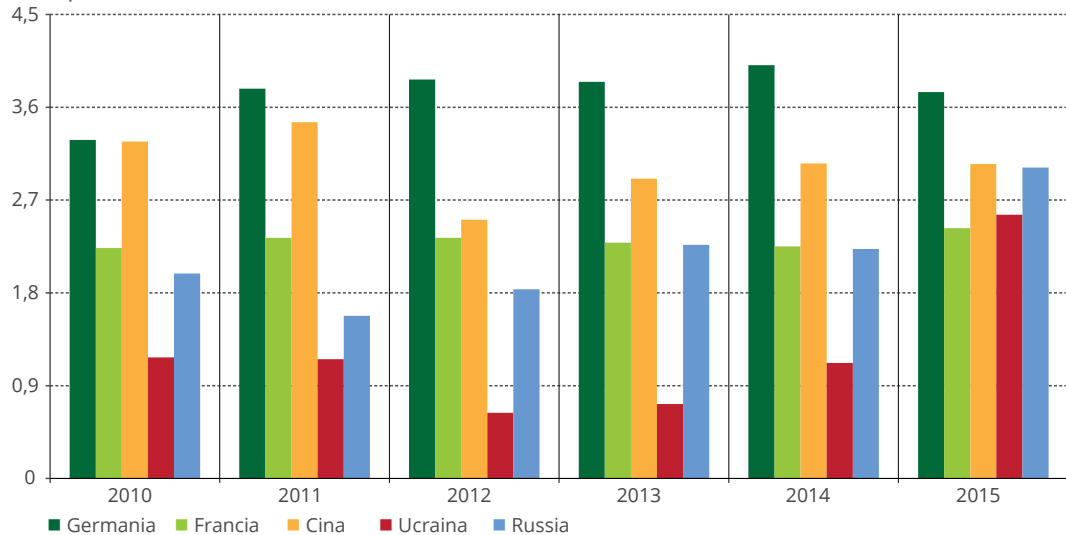


Fonte: elaborazione Prometeia su dati Global Trade Atlas



**Grafico 6 - La penetrazione commerciale dell'acciaio cinese**

Esportazioni verso l'Italia, in milioni di tonnellate



Fonte: elaborazione Prometeia su dati Ihs

sarà allora che l'acciaio cinese tornerà di nuovo ad affacciarsi sulle piazze europee, riportando le lancette dell'orologio alla seconda metà del 2015.

### 2016: dal Parlamento Europeo luce verde ai dazi, ma è davvero la soluzione preferibile?

Nonostante le recenti aperture avanzate dai *leader* cinesi, è difficile ipotizzare che Pechino possa credibilmente guidare il ribilanciamento del mercato mondiale dell'acciaio, considerando le conseguenze occupazionali (riequilibrare il mercato siderurgico cinese imporrebbe un'emorragia di milioni di posti di lavoro) e finanziarie (in termini di sofferenze per gli istituti di credito esposti verso il settore) che questa operazione comporterebbe, per di più in un'economia in rallentamento strutturale. L'isolamento del mercato comunitario dalla penetrazione commerciale cinese, mediante l'elevazione di barriere commerciali in grado di annullare, o almeno ridurre, le distorsioni al libero commercio imposte dalle esportazioni a basso costo di Pechino, potrebbe apparire una soluzione opportuna ai problemi che minacciano la sopravvivenza della siderurgia europea. In questo senso, è forte il sospetto che la crescente incidenza delle esportazioni siderurgiche cinesi abbia rivestito un peso considerevole nel voto contrario espresso dal Parlamento europeo riguardo alla concessione del *market economy status* (Mes) alla Cina: la strada intrapresa dalle istituzioni europee rappresenta, infatti, un passaggio indispensabile per consentire l'adozione di politiche (e il mantenimento di quelle attuali) a salvaguardia di un'industria che, in Europa, offre lavoro direttamente a oltre 300 mila persone.

Nel breve periodo l'introduzione di ulteriori barriere di difesa commerciale potrebbe restituire ossigeno alle imprese europee: con la consapevolezza, tuttavia, che questa soluzione - qualora possa realmente contribuire a risolvere in maniera strutturale problemi della siderurgia UE - rappresenta comunque un *second best*. Non solo perché, a quel punto, le conseguenze della sovraccapacità cinese finirebbero per ricadere sulle spalle dei settori utilizzatori in Europa (elettrodomestici, *automotive*) che si troverebbero a pagare l'acciaio in misura maggiore rispetto ai concorrenti extra UE, con ricadute quindi in termini di competitività. Occorre anche considerare che, in un contesto di sovraccapacità globale, un regime di prezzi UE più elevato rispetto



alla media avrebbe l'effetto perverso di attrarre i prodotti siderurgici provenienti dalle economie vicine (*in primis* Russia e Turchia), limitando sensibilmente i presunti vantaggi (in termini di incremento dei prezzi e mantenimento delle quote di commercio) per gli impianti europei. Con ogni probabilità, il risultato dell'imposizione di un sistema di barriere commerciali non si discosterebbe sensibilmente da quanto già osservato negli Stati Uniti nel 2002, quando misure analoghe intraprese dall'amministrazione Bush (il cosiddetto *Section 201*) non solo fallirono nell'intento di arrestare il declino della siderurgia Usa, ma comportarono anche un aggravio dei costi di approvvigionamento per i principali settori utilizzatori.

### Soluzioni di lungo periodo alla crisi della siderurgia europea

Globalmente, il grado di utilizzo degli impianti si attesta su livelli in media prossimi al 70 per cento; nel corso del 2009 in Europa sono stati prodotti circa 200 milioni di tonnellate di acciaio, il 20 per cento in più rispetto ai livelli del 2015. Bastano questi numeri per capire come non esistano né ricette facili, né soluzioni indolori per uscire dalla crisi attuale del settore. Ciò non implica che il destino sia segnato; ma evidenzia piuttosto la necessità da parte dei *player* europei che operano sul lato dell'offerta di adattarsi alle esigenze di un'industria in trasformazione, spostandosi dai tradizionali metodi di produzione di massa verso *standard* in grado di soddisfare una domanda che, in prospettiva, richiederà prodotti e servizi sempre più specializzati, ritagliati sulle esigenze del cliente e tecnologicamente avanzati. Non è un caso se, di fronte alla congiuntura attuale, le imprese che producono acciai speciali per i settori più progrediti stiano reagendo in maniera più dinamica rispetto ai *competitor*; da questo punto di vista, esistono ampi spazi per ulteriori progressi nell'industria di domani.

Si consideri ad esempio l'*automotive*, tra i settori caratterizzati dal maggior assorbimento di acciaio e, contemporaneamente, con le più rosee prospettive di crescita futura. Gli ultimi anni sono stati caratterizzati da una profonda trasformazione dei prodotti di questa industria, in larga parte dettati dall'esigenza di risolvere il *trade off* tra prestazioni (in termini di riduzione del peso, che porta a minori consumi di carburante) e requisiti meccanici. La crescente richiesta di materiali in grado di coniugare resistenza e leggerezza ha portato l'industria dell'acciaio a sviluppare nuove gamme di prodotti (tra cui gli *advanced high-strength steels*, Ahss) ed è del tutto prevedibile che la richiesta di materiali innovativi, in questo e in altri settori, sia destinata a crescere ulteriormente in futuro. Saranno quindi le imprese in grado di rispondere alle richieste dell'industria del domani, ovvero in grado di sviluppare le nuove generazioni di acciai, quelle in grado di operare da una posizione di forza nell'arena competitiva del futuro. Mentre per le altre, dedicate alla produzione di intermedi standardizzati, le prospettive appaiono inevitabilmente meno favorevoli.

In conclusione, in un contesto in cui la pressione competitiva cinese è destinata a persistere, e probabilmente a crescere ulteriormente in futuro, l'elevazione di barriere tariffarie potrebbe fornire un appiglio per l'industria europea dell'acciaio; tuttavia, come abbiamo osservato, questa soluzione non è priva di effetti collaterali. Al di là dell'imposizione di restrizioni al commercio, anche le altre possibili soluzioni finora emerse dal dibattito politico – che vanno dalla nazionalizzazione degli impianti in perdita, agli aiuti pubblici al settore, fino all'imposizione di una percentuale minima di acquisto per l'acciaio UE – avrebbero l'effetto ultimo di mantenere in vita un'industria i cui spazi di sviluppo appaiono in parte compromessi. La soluzione ottimale sarebbe piuttosto quella di destinare le risorse al sostegno degli investimenti in ricerca e sviluppo di nuovi materiali e tecnologie produttive: questa appare la soluzione di *first best* e, probabilmente, l'unica via possibile per garantire alla siderurgia europea non più la sola sopravvivenza, ma un futuro di crescita.



## Il commercio con l'estero del settore *automotive* italiano

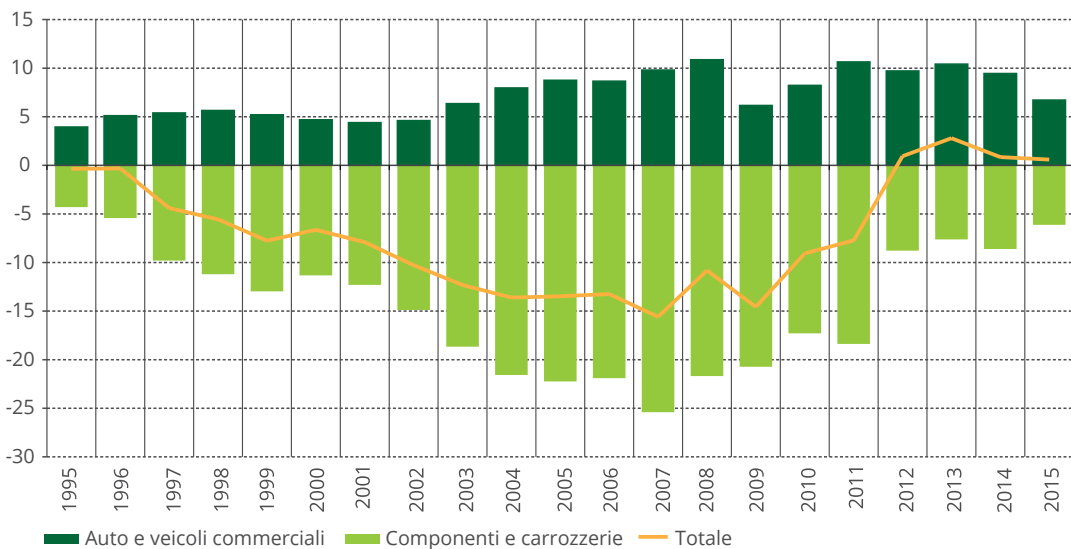
di Alessandra Lanza e Andrea Dossena\*

L'*automotive*, uno dei settori simbolo della grande crisi, nel mondo e in Italia in particolare, da un paio d'anni sta risultando trainante per l'economia italiana, sia in termini di crescita economica complessiva, sia, soprattutto, delle esportazioni e della competitività del manifatturiero sui mercati internazionali. Con incrementi del fatturato a doppia cifra sia nel 2014 che nel 2015, il settore ha contribuito per oltre il 60 per cento alla crescita dell'attività manifatturiera nazionale.

Un risultato molto difficile da ipotizzare solo pochi anni fa, quando nel 2013 la produzione di autovetture in Italia era scesa sotto le 400 mila unità, livello più basso dal 1958, e le immatricolazioni a 1 milione e 300 mila, un salto indietro di 35 anni, alla seconda crisi petrolifera. Risultati che avevano indotto a ipotizzare una progressiva quanto inevitabile sparizione del comparto *automotive* dal territorio nazionale, nonostante un peso ancora rilevante sul Pil, attorno al 2 per cento per la parte industriale (terzo paese in Europa dietro a Germania e Spagna) e prossimo al 3 per cento per le fasi più a monte e valle della filiera (*design* e ingegnerizzazione, distribuzione, *after market, leasing*), dietro solo al Regno Unito. Ma soprattutto, un comparto con un moltiplicatore, sia in termini di valore aggiunto che di occupazione, molto elevato, superiore sia a quello del settore stesso nei principali paesi europei, sia a quello del manifatturiero italiano.<sup>1</sup>

**Grafico 1 - Saldo commerciale italiano nell'*automotive* per principali comparti**

Miliardi di dollari



Fonte: banca dati Fipice

Il contributo positivo del settore *automotive* risulta evidente anche in termini di saldo commerciale, con il ritorno negli ultimi quattro anni a una posizione di *surplus*, dopo un *deficit* strutturale

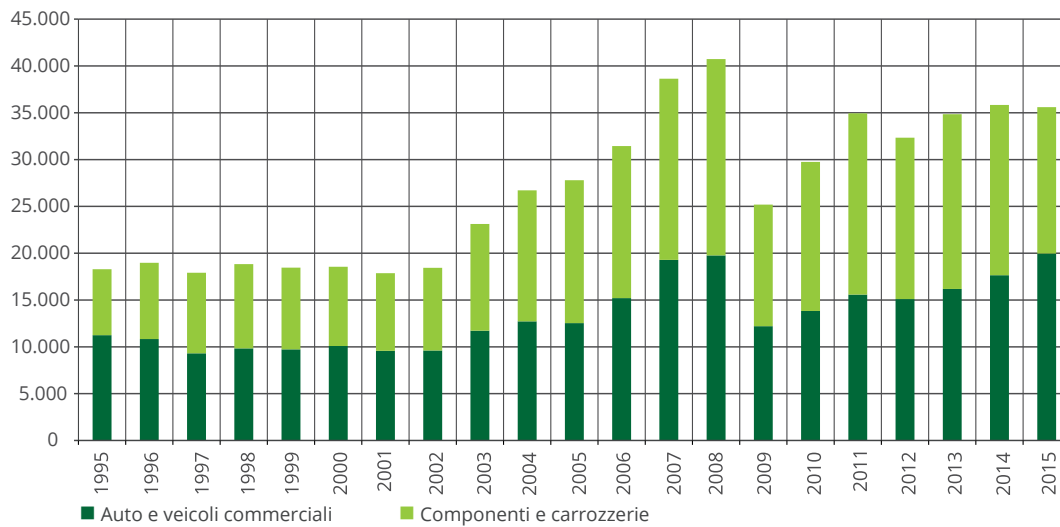
\* Prometeia Spa.

<sup>1</sup> Il settore *automotive* nei principali paesi europei, Prometeia-Unioncamere, 10° Commissione Industria, Commercio, Turismo del Senato della Repubblica, 2015.

che proprio appena prima della grande crisi aveva toccato il suo punto di massimo (grafico 1). In questo caso, però, più che i successi all'exportazione determinante è stato il crollo della domanda interna italiana e il conseguente brusco calo delle importazioni, in entrambi i casi soprattutto per il comparto delle auto e dei veicoli commerciali: a fine 2015 le esportazioni italiane risultavano ancora del 25 per cento inferiori al punto di massimo raggiunto nel 2008 (graf. 2), mentre le importazioni (grafico 3) erano ancora al di sotto del valore massimo, sempre nel 2008, di oltre il

**Grafico 2 - Composizione delle esportazioni italiane di *automotive* per principale comparto**

Milioni di dollari



Fonte: banca dati Fipice

**Grafico 3 - Composizione delle importazioni italiane di *automotive* per principale comparto**

Milioni di dollari



Fonte: banca dati Fipice

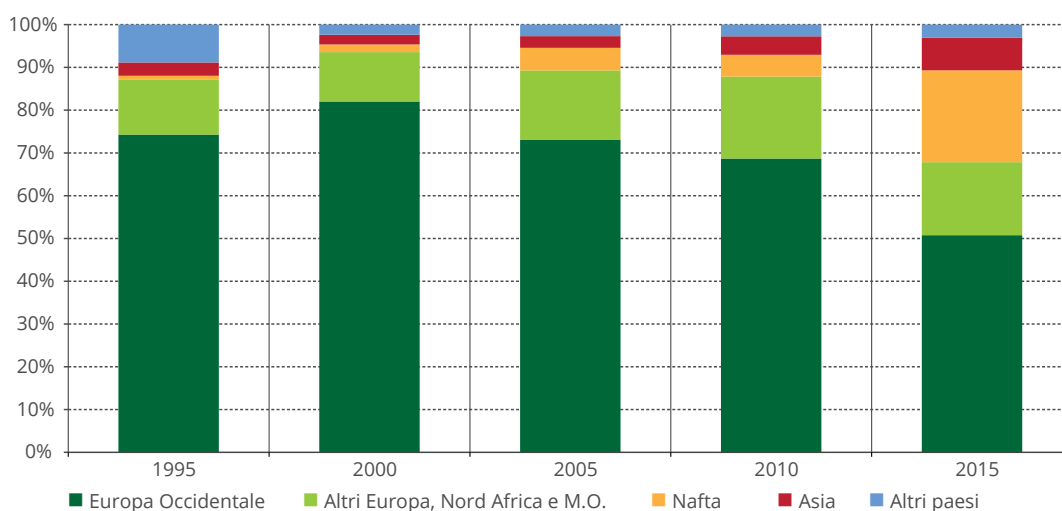


40 per cento (per confronto, le immatricolazioni italiane nel 2015 sono state inferiori di un terzo a quelle pre-crisi, quelle mondiali superiori per oltre un terzo).

Oltre ai tassi di crescita, i due grafici evidenziano anche gli effetti di composizione dell'*import-export* settoriale: per le vendite all'estero, nel 2015, dopo circa un decennio, gli autoveicoli hanno superato la soglia del 50 per cento del valore delle esportazioni, riprendendo quel ruolo di traino che avevano lasciato per lungo tempo ai produttori di componentistica. Questi ultimi,

### Grafico 4 - Composizione percentuale delle esportazioni italiane di autoveicoli per principali aree geografiche

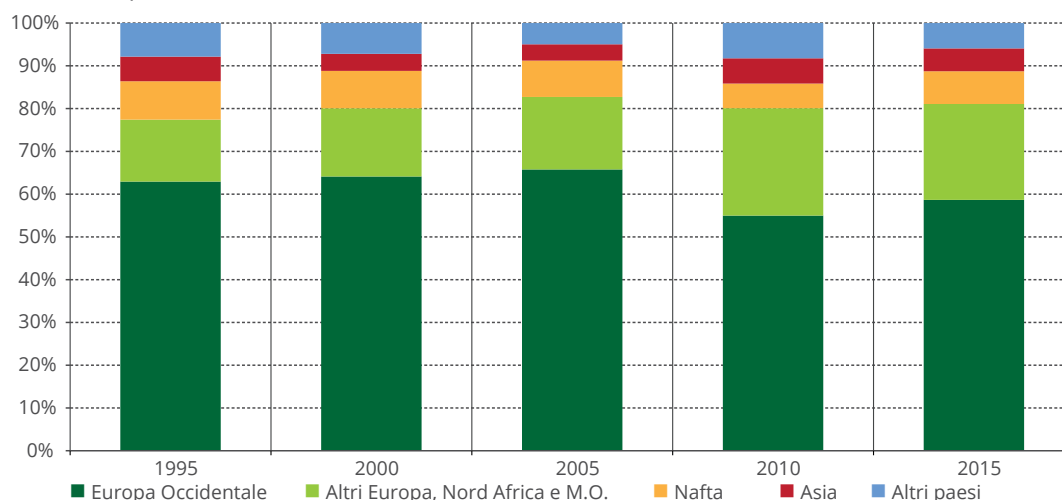
Dati a prezzi correnti



Fonte: banca dati Fipice

### Grafico 5 - Composizione percentuale delle esportazioni italiane di componenti e carrozzerie per principali aree geografiche

Dati a prezzi correnti



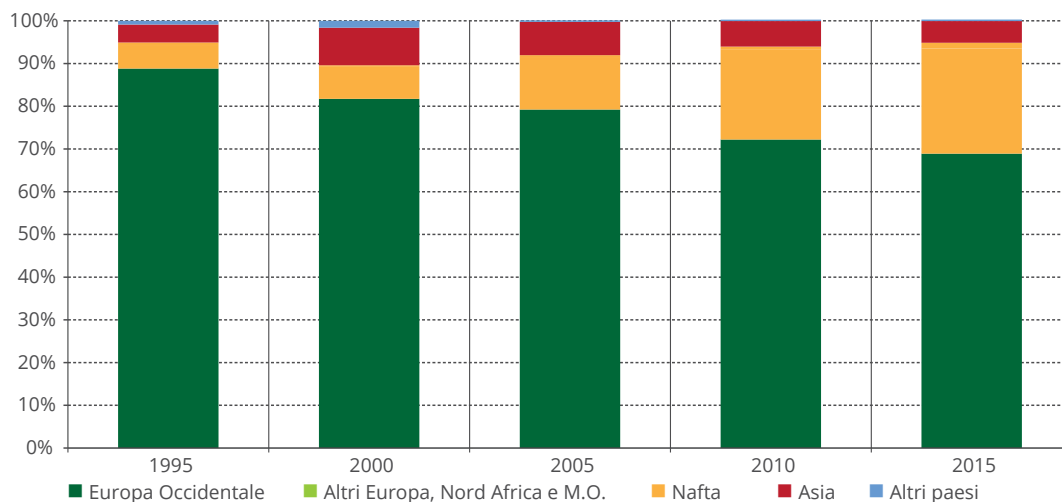
Fonte: banca dati Fipice

a riprova della loro competitività, hanno invece limitato l'afflusso di produzioni estere, come dimostra una struttura delle importazioni che è tuttora dominata dal peso degli autoveicoli (circa i tre quarti).

L'effetto dei fenomeni geo-politici (allargamento a est dell'Unione Europea e ingresso della Cina

### Grafico 6 - Composizione percentuale delle importazioni italiane di autoveicoli per principali aree geografiche

Dati a prezzi correnti



Fonte: banca dati Fipice

nella Omc i più significativi nel periodo esaminato) e societari (fusione Fiat-Chrysler su tutti) è molto rilevante osservando la composizione geografica dell'interscambio con l'estero, con peculiarità da comparto a comparto.

Le vendite di autoveicoli hanno infatti evidenziato, a partire dal 2000 soprattutto, un costante calo dell'importanza dei mercati dell'Europa occidentale (scesi al 51 per cento nel 2015, dall'82 per cento del 2000), a vantaggio, in una prima fase, dei paesi dell'Europa centro-orientale e del Nord Africa e Medio Oriente (saliti al 19 per cento nel 2010, per assestarsi al 17 per cento nel 2015) e, negli anni più recenti, dei mercati più lontani del Nafta (al 21 per cento, rispetto al 5 per cento del 2010) e dell'Asia (all'8 per cento, raddoppiando il loro peso nell'ultimo quinquennio).

Con l'eccezione del periodo più intenso della crisi, risultano minori i cambiamenti nella struttura geografica delle esportazioni di componentistica, in cui è di un certo rilievo solamente il calo, non intenso come per gli autoveicoli, del peso dell'Europa occidentale (sceso sotto al 60 per cento nel 2015), a vantaggio esclusivo degli altri mercati geograficamente più vicini (oggi al 22 per cento), mentre il resto del mondo è stabile con un assorbimento pari a circa un quinto delle vendite all'estero dei produttori italiani.

Più netto invece il cambiamento per quanto riguarda le importazioni di autoveicoli, con i nuovi centri di produzione in Europa orientale in grado di guadagnare il 20 per cento del mercato, a scapito sia degli impianti produttivi tradizionali dell'Europa occidentale che di quelli asiatici.

Un risultato che però non riflette un radicale cambiamento nella composizione dei marchi presenti sul mercato italiano: quelli nazionali sono oggi di poco inferiori al 30 per cento, lo stesso livello toccato nella prima metà degli anni duemila e raggiunto al termine del forte processo di penetrazione delle case automobilistiche straniere durante tutti gli anni novanta. Tra quelli stra-





nieri, i marchi riconducibili all'Europa occidentale sono stabilmente poco sopra il 60 per cento da circa un decennio, quelli asiatici poco sopra il 20 per cento e i restanti stabili attorno al 15 per cento, a riprova di come i cambiamenti intervenuti negli assetti produttivi mondiali abbiano riguardato tutte le case automobilistiche in egual misura.

Il dettaglio dei paesi (tavola 1) che nell'ultimo triennio hanno maggiormente contribuito alla crescita dei flussi di commercio con l'estero settoriali permette di meglio cogliere le peculiarità e i punti di forza del comparto.

### Tavola 1 - Primi 10 mercati per contributo alla crescita delle esportazioni italiane

Contributo medio annuo 2013-15, a prezzi correnti

Rank	Automobili	Componentistica
1	Stati Uniti	Spagna
2	Regno Unito	Messico
3	Cina	Repubblica Ceca
4	Spagna	Slovenia
5	Giappone	Romania
6	Corea del Sud	Canada
7	Ungheria	Ungheria
8	Canada	Giappone
9	Emirati Arabi	Algeria
10	Francia	Albania

Fonte: banca dati Fipice

Le esportazioni di componentistica hanno ottenuto spunti di crescita in tutti i principali poli produttivi mondiali, a testimonianza di come i successi all'estero non siano unicamente legati alle politiche di internazionalizzazione dalle case automobilistiche italiane, ma riflettano il ruolo di *partner* industriale delle filiere mondiali raggiunto dai produttori italiani.

Nelle vendite di automobili, invece, oltre all'eccezionale traino degli Stati Uniti, frutto dei nuovi legami societari e dell'organizzazione produttiva adottati da Fca, spiccano i buoni risultati ottenuti dai modelli di gamma medio-alta in Giappone, Cina ed Emirati Arabi Uniti, testimoniando di come sia in corso quel processo di riqualificazione dell'offerta ritenuto indispensabile per ricollocare i marchi italiani nella percezione dei consumatori e garantire maggiori margini di profitto ai produttori.

**Tavola 2 - Composizione percentuale e contributo regionale all'export di autoveicoli**

Regione	Peso percentuale su export			Contributo 2013-15 (medio annuo, pr. corr.)
	1995	2005	2015	
Piemonte	43	24	29	8,4
Emilia Romagna	7	17	20	2,5
Abruzzo	11	15	16	1,4
Lombardia	11	16	13	1,0
Basilicata	0	5	11	2,0
Altre	28	24	12	-0,2
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>15,0</b>

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Istat

Un fenomeno quest'ultimo che sta profondamente cambiando anche la geografia regionale delle esportazioni italiane (tav. 2). Nell'ultimo triennio, infatti, oltre al Piemonte, tornato a detenere quasi il 30 per cento delle esportazioni nazionali (lontano dal 43 per cento del 1995, ma vicino ai massimi degli ultimi 15 anni), a contribuire maggiormente all'espansione delle esportazioni sono state Emilia Romagna e Basilicata, con quest'ultima che in breve tempo è arrivata a detenere l'11 per cento delle esportazioni di autoveicoli, quinta regione in assoluto e molto vicina ai valori della Lombardia (13 per cento). Si tratta delle regioni in cui sono situate le linee di produzione di modelli di medio-alta (Jeep Renegade, 500 XL) e altissima gamma (Ferrari, Lamborghini, Maserati e Alfa Romeo) destinati ai mercati mondiali.

Dopo il rischio *estinzione*, quindi, il comparto *automotive* è tornato a giocare un ruolo di primo piano nello scenario industriale italiano. Un risultato che, letto alla luce dell'importanza del cosiddetto indotto e della forza competitiva di alcune fasi della filiera, prima fra tutte quella della componentistica, valica sia i confini settoriali, diventando elemento trainante dell'intero manifatturiero (e di molti servizi a supporto del *business*, a partire dagli investimenti in R&S), sia quelli nazionali, data la struttura globale che l'*automotive* è andata assumendo nel corso dell'ultimo decennio, tanto sul versante industriale quanto su quello dei mercati.



### Il modello di specializzazione della manifattura italiana alla luce dei nuovi dati in valore aggiunto

di Laura dell'Agostino e Silvia Nenci\*

#### Introduzione

Negli ultimi due decenni, l'economia mondiale ha sperimentato una crescente integrazione dei processi produttivi, con una distribuzione delle varie fasi di lavorazione dei beni in siti produttivi localizzati in paesi diversi. Tale fenomeno, che riguarda in particolare i prodotti manifatturieri, implica che i beni intermedi (parti, componenti e semilavorati) attraversino le frontiere più volte. Di conseguenza, le tradizionali statistiche del commercio internazionale sono diventate sempre meno adeguate per misurare la specializzazione commerciale dei singoli paesi. Esse, infatti, contengono un numero sempre maggiore di duplicazioni contabili (dovute ai beni intermedi che attraversano più volte i confini nazionali) che sovrastimano il valore aggiunto domestico contenuto nelle esportazioni.

L'obiettivo della presente analisi è contribuire all'ampia letteratura dedicata al modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana fornendo nuovi elementi di analisi, basati sull'utilizzo di statistiche in valore aggiunto, grazie alla disponibilità di *database* e metodologie recentemente sviluppate nell'ambito degli studi sul commercio e la frammentazione internazionale della produzione.<sup>1</sup>

A tal fine, una variante dell'indice di vantaggio comparato rivelato di Balassa (1965) è stata calcolata sia utilizzando i tradizionali valori lordi delle esportazioni, sia i dati in valore aggiunto. La banca dati utilizzata è il *World input output database* (Wiod) che, per ciascuno degli anni dal 1995 al 2011, mette a disposizione tavole *input-output* globali per 40 paesi e 35 settori di attività (a 2-digit, secondo la nomenclatura Isic rev.3), di cui 14 manifatturieri.<sup>2</sup>

La domanda di fondo alla quale la presente analisi intende rispondere è se il modello di specializzazione dell'industria italiana descritto sulla base dei dati in valore aggiunto restituisca un quadro in linea con i vantaggi comparati risultanti dall'impiego di statistiche tradizionali, sia nei livelli che nella dinamica, o se si delinei una diversa configurazione qualitativa e quantitativa della specializzazione.

\* Università Roma Tre

<sup>1</sup> Si veda, tra gli altri, Hummels D., Ishii J. e Yi K. (2001); Johnson R. e Noguera G. (2012 a, b); Miroudot S. e Alexandros Ragoussis A. (2009); Koopman R., Powers W., Wang Z. e Wei S. (2011); Koopman R., Wang Z. e Wei S. (2014); Wang Z., Wei S. e Zhu K. (2013); De la Cruz J., Koopman R., Wang Z. e Wei S. (2011); Stehrer R. (2013).

<sup>2</sup> Il *database* è stato sviluppato dall'Università di Groningen ed è il risultato di un progetto finanziato dalla Commissione Europea nell'ambito del 7° Programma Quadro per la Ricerca. I dati di Wiod sono stati costruiti sulla base delle tavole *input-output* ufficiali combinandole con i conti nazionali e le statistiche del commercio internazionale. I 40 paesi presenti in Wiod sono: i 27 stati membri dell'UE, Canada, USA, Cina, India, Giappone, Corea del Sud, Taiwan, Turchia, Indonesia, Russia, Brasile e Messico, cui si aggiunge per il residuo un generico *resto del mondo*. I settori manifatturieri sono: prodotti alimentari, bevande, tabacco; articoli in pelle e calzature; macchinari ed attrezzature n.c.a. (inclusi elettrodomestici e altri apparecchi per uso domestico); mobili, altre industrie manifatturiere n.c.a., riciclo dei rifiuti; metalli di base e prodotti in metallo; prodotti tessili, articoli di abbigliamento, tintura e confezione di articoli in pelliccia; carta, stampa e riproduzione di supporti registrati; chimica e prodotti chimici (inclusi prodotti e preparati farmaceutici); altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (inclusi materiali da costruzione e ceramica); articoli in gomma e prodotti in plastica; mezzi di trasporto e loro parti e componenti; legno e prodotti in legno e sughero (esclusi mobili); macchine e apparecchi elettrici, elettromedicali, strumenti ottici e di misurazione; coke, prodotti petroliferi e combustibili nucleari. Una completa descrizione del *database* e della sua costruzione è fornita da Timmer et al. (2012).

Dopo una prima analisi degli indicatori relativi al modello di specializzazione italiano, quest'ultimo è messo a confronto con quello dei principali paesi concorrenti a livello internazionale. Ciò permette di verificare se, nel momento in cui ci si concentra sul solo valore aggiunto domestico per la misurazione dei vantaggi comparati, i paesi concorrenti restino gli stessi o subiscano delle variazioni.

Infine, l'attenzione si sposterà dalle esportazioni alla produzione complessiva dell'Italia nei settori di maggiore specializzazione, per mettere in evidenza i cambiamenti recentemente registrati nella composizione dei principali paesi fornitori di *input* di produzione. È necessario sottolineare che, sebbene la disponibilità di questi nuovi dati rappresenti un indiscusso arricchimento informativo, la limitata disaggregazione settoriale non consente un'analisi - e soprattutto un'interpretazione - di dettaglio. Tuttavia, tale analisi fornisce prime utili indicazioni circa l'effettivo contributo domestico dell'Italia e dei suoi principali concorrenti alla creazione del valore aggiunto nelle esportazioni. Inoltre, essa permette di trarre alcune riflessioni generali circa l'importanza della frammentazione internazionale della produzione e la sua influenza sulla misurazione della specializzazione commerciale settoriale dell'Italia e dei suoi principali concorrenti.

### Il modello di specializzazione commerciale dell'Italia con gli indici in valore aggiunto

Per misurare la specializzazione commerciale dell'Italia prendiamo in considerazione l'indice simmetrico di vantaggio comparato rivelato (*Revealed symmetric comparative advantage* - RscA) proposto da Dalum, Laursen e Villumsen (1998), che è una variante simmetrica del tradizionale e ben noto indice dei vantaggi comparati rivelati (*Revealed comparative advantage* - Rca) di Balassa (1965).<sup>3</sup> Questa tipologia di indici mette in relazione la quota settoriale delle esportazioni di un paese con la quota del settore a livello globale, partendo dal presupposto che un rapporto positivo fra le due quote sia *rivelatore* di un vantaggio comparato del paese in questione nel settore considerato. L'indicatore RscA è così definito:

$$RscA_{ij} = \frac{Rca_{ij} - 1}{Rca_{ij} + 1}$$

Esso varia da -1 a +1, consentendo un più efficace confronto tra paesi e settori rispetto all'indice Rca. Valori sotto lo zero evidenziano uno svantaggio comparato rivelato; valori sopra lo zero un vantaggio comparato rivelato.

Utilizzando i dati Wiod, l'indicatore RscA è stato calcolato sia con le esportazioni in valore lordo che con quelle in valore aggiunto per i 14 settori manifatturieri nei seguenti anni di riferimento: 1995, 2007, 2011.<sup>4</sup> Per il calcolo dell'indice in valore aggiunto abbiamo utilizzato il "valore

3 L'indice di Balassa è descritto dalla formula:

$$Rca_{ij} = \frac{\frac{x_{ij}}{x_{wj}}}{\frac{X_i}{X_w}}$$

dove  $x_{ij}$  e  $x_{wj}$  rappresentano, rispettivamente, le esportazioni del prodotto  $j$  del paese  $i$  e le esportazioni mondiali del prodotto  $j$ , mentre  $X_i$  e  $X_w$  rappresentano, rispettivamente, le esportazioni totali del paese  $i$  e le esportazioni mondiali.

4 Il 2007 è stato scelto quale anno intermedio tra quello di inizio e di fine della serie di dati disponibili, per mettere in evidenza eventuali controtendenze manifestatesi a partire dall'avvio della crisi economica nel 2008.



aggiunto domestico contenuto nelle esportazioni” derivato dalla metodologia empirica sviluppata da Koopman, Wang e Wei (2014).<sup>5</sup> Questa misura sintetizza il contenuto di fattori nella produzione nazionale di beni finali e intermedi oggetto di esportazione, indipendentemente da dove tali beni siano consumati. Inoltre, la misura non include né le duplicazioni contabili né il valore aggiunto estero dei beni intermedi importati contenuti nelle esportazioni. L'indicatore Rscs calcolato sulla base di questa misura permette quindi di valutare la specializzazione commerciale di un paese/settore tenendo in considerazione il solo apporto domestico.

I valori dell'indice Rscs dei 14 settori manifatturieri per l'Italia sono presentati nella tavola 1.

I settori sono ordinati in base al valore decrescente assunto dall'indice Rscs in valore aggiunto nel 2011.

**Tavola 1 - Italia, indici di specializzazione commerciale per settori manifatturieri<sup>(1)</sup>**

Nomenclatura ISIC rev. 3	Settori	RSCA in valore aggiunto			RSCA in valori lordi		
19	Articoli in pelle e calzature <sup>(2)</sup>	0,418	0,389	0,439	0,614	0,638	0,657
29	Macchinari ed attrezzature n.c.a. (inclusi elettrodomestici e altri apparecchi per uso domestico)	0,289	0,342	0,340	0,361	0,415	0,421
36, 37	Mobili, altre industrie manifatturiere n.c.a., riciclo dei rifiuti <sup>(3)</sup>	0,370	0,237	0,222	0,409	0,236	0,161
27, 28	Metalli di base e prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	0,132	0,159	0,186	0,058	0,163	0,233
17, 18	Prodotti tessili, articoli di abbigliamento, tintura e confezione di articoli in pelliccia	0,260	0,240	0,185	0,315	0,289	0,204
21, 22	Carta, stampa e riproduzione di supporti registrati	0,031	0,102	0,147	-0,222	-0,121	-0,074
24	Chimica e prodotti chimici (inclusi prodotti e preparati farmaceutici)	-0,083	0,021	0,109	-0,104	-0,020	0,036
26	Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (inclusi materiali da costruzione e ceramica)	0,129	0,058	0,041	0,448	0,390	0,352
25	Articoli in gomma e prodotti in plastica	0,106	0,033	0,032	0,315	0,206	0,194
15, 16	Prodotti alimentari, bevande, tabacco	-0,131	-0,024	0,020	-0,125	0,013	0,064
34,35	Mezzi di trasporto e loro parti e componenti <sup>(4)</sup>	-0,103	-0,054	-0,035	-0,117	-0,042	-0,055
20	Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi mobili)	-0,143	-0,134	-0,104	-0,288	-0,173	-0,134
30, 31, 32, 33	Macchine e apparecchi elettrici, elettromedicali, strumenti ottici e di misurazione <sup>(5)</sup>	-0,276	-0,228	-0,257	-0,291	-0,301	-0,288
23	Coke, prodotti petroliferi e combustibili nucleari	-0,370	-0,429	-0,483	-0,225	-0,090	-0,080

<sup>(1)</sup> I settori sono ordinati secondo il valore dell'Rscs in valore aggiunto nell'anno 2011.

<sup>(2)</sup> Escluso abbigliamento.

<sup>(3)</sup> Altre industrie manifatturiere n.c.a. include: gioielleria e articoli connessi; strumenti musicali; articoli sportivi; giochi e giocattoli.

<sup>(4)</sup> Include: autoveicoli, rimorchi, semirimorchi e altri mezzi di trasporto (tra cui navi e imbarcazioni, aeromobili e veicoli spaziali, locomotive e materiale rotabile ferro-tranviario).

<sup>(5)</sup> Include: computer e attrezzature per uffici; radio, televisioni e apparecchi per telecomunicazioni; strumenti ottici di precisione; orologi.

Fonte: elaborazioni su dati Wiod

<sup>5</sup> Essi scompongono le esportazioni lorde nella somma di tre macro componenti: il valore aggiunto domestico, il valore aggiunto estero e le duplicazioni contabili. Il valore aggiunto domestico contenuto nelle esportazioni è dato dalla somma di cinque sub-componenti: (I) il valore aggiunto nei beni finali direttamente esportati; il valore aggiunto nei beni intermedi esportati ed (II) impiegati direttamente dal paese importatore o (III) riesportati in paesi terzi; il valore aggiunto nei beni intermedi esportati che rientrano nel paese di origine attraverso le importazioni (IV) di beni finali o (V) di beni intermedi (Koopman et al., 2014).

Apparentemente, ad un primo esame, il modello di specializzazione italiano risulta confermato anche prendendo in considerazione le esportazioni in valore aggiunto: l'indicatore RscA in valore aggiunto presenta, infatti, valori positivi in tutti i settori di tradizionale specializzazione commerciale dell'Italia (*articoli in pelle e calzature; macchinari ed attrezzature inclusi elettrodomestici; mobili; metalli di base e prodotti in metallo; prodotti tessili e articoli di abbigliamento; altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi inclusi materiali da costruzione e ceramica*).

È nell'intensità dei valori dell'RscA che si evidenzia una prima importante differenza: la specializzazione commerciale dell'Italia in quasi tutti i settori di vantaggio comparato appare meno marcata quando valutata prendendo in considerazione il solo apporto domestico. Tale evidenza segnala come le produzioni dei settori manifatturieri destinate alle esportazioni impieghino una quota rilevante di beni intermedi di origine estera, avendo riorganizzato il processo produttivo lungo catene di fornitura internazionali.

In linea con le più recenti analisi sulla specializzazione commerciale dell'Italia basata sulle statistiche tradizionali (Santomartino, 2012; Montalbano e Nenci, 2011), anche i dati in valore aggiunto testimoniano, a partire dagli anni novanta, un indebolimento della specializzazione dell'Italia in alcuni settori tradizionali (*mobili, prodotti tessili e articoli di abbigliamento e altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi inclusi materiali da costruzione e ceramica*), ovvero della capacità del sistema produttivo nazionale di produrre ed esportare valore aggiunto domestico in queste lavorazioni.

Scendendo più in dettaglio, per tutti i tre anni di riferimento, il settore *articoli in pelle e calzature*, coerentemente con le analisi che lo collocano tra i settori di tradizionale specializzazione commerciale dell'Italia, si conferma tra quelli di più evidente vantaggio comparato dell'economia italiana. Lo stesso vale per il più importante settore a offerta specializzata dell'industria italiana che è l'ampio comparto dei *macchinari ed attrezzature (inclusi elettrodomestici)*, che compare ancora tra quelli di maggiore vantaggio comparato.

Un'altra caratteristica che accomuna i tre anni dell'analisi è che i settori di vantaggio comparato definiti in base all'RscA in valore aggiunto sono più numerosi di quelli individuati attraverso l'indice in valori lordi. In particolare, *carta, stampa e riproduzione di supporti registrati*, che figura tra i settori di despecializzazione commerciale dell'Italia sulla base delle statistiche tradizionali, presenta già dal 1995 valori positivi e crescenti dell'RscA in valore aggiunto: il valore aggiunto domestico contenuto nell'export del settore risulta quindi più rilevante di quanto si è portati a ritenere guardando ai dati lordi.

Negli anni più recenti, il settore *prodotti alimentari, bevande, tabacco* e quello della *chimica e prodotti chimici* manifestano una crescente tendenza alla specializzazione, rivelando un vantaggio comparato registrato in entrambe le serie di dati. Inoltre, anche per il settore della *chimica e prodotti chimici*, che rientra tra quelli a maggiore contenuto di ricerca, il contenuto di valore aggiunto domestico delle esportazioni, analogamente a quanto già detto per *carta, stampa e riproduzione di supporti registrati*, è maggiore di quanto indicato dai dati lordi, segno di un contributo domestico relativamente più rilevante di quanto registrato solitamente.

Un'attenzione a parte merita il settore *coke, prodotti petroliferi e combustibili nucleari*, settore a forti economie di scala: l'indicatore RscA in valore aggiunto mostra che il settore in oggetto è quello di svantaggio comparato più marcato della manifattura italiana. Non solo: il confronto con i dati in valore lordo conferma la despecializzazione dell'Italia, ma consente anche di notare una tendenza alla riduzione della componente di valore aggiunto domestico a vantaggio della componente estera.

Tali considerazioni sull'incidenza della componente estera di valore aggiunto possono essere estese anche al settore *altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi* (che include la produzione di materiali per l'edilizia e la ceramica). Infatti, osservando l'RscA tradizionale, il set-



tore risulta tra i primi per vantaggio comparato, mentre con i dati in valore aggiunto già nel 1995 non rientra tra quelli preminenti, registrando nel tempo anche valori in calo.

Andamento simile è quello registrato dall'indice RscA in valore aggiunto per il settore degli *articoli in gomma e prodotti in plastica*.

Complessivamente, pur all'interno di una classificazione settoriale poco disaggregata, il modello di specializzazione delineato dall'analisi dell'indice RscA in valore aggiunto presenta un certo grado di disomogeneità rispetto a quello che emerge con i dati tradizionali, in parte attribuibile alle specificità dei singoli settori in termini di riorganizzazione delle reti di fornitura su scala internazionale.

### Posizionamento internazionale dell'Italia nei settori di specializzazione

Ulteriori elementi, utili per valutare la specializzazione commerciale dell'Italia nel quadro internazionale, si possono ricavare confrontando i risultati dell'indice di RscA (in valore lordo e in valore aggiunto) con quelli dei principali concorrenti nei settori di specializzazione dell'economia italiana.

L'obiettivo di questo secondo livello di analisi è, infatti, quello di verificare se il quadro dei competitori internazionali cambi o meno quando prendiamo in esame la specializzazione commerciale con dati in valore aggiunto.

Il confronto internazionale è stato effettuato selezionando, per ogni settore di vantaggio comparato dell'Italia, i primi cinque paesi con i più alti indici di RscA. Tali paesi, presentando simili vantaggi comparati, possono essere considerati i principali concorrenti delle esportazioni italiane a livello globale.

La tavola 2 riporta per l'anno più recente i valori dell'indice RscA in valore lordo e in valore aggiunto per l'Italia e i suoi principali concorrenti.

### Tavola 2 - Indici di specializzazione commerciale dei cinque paesi concorrenti nei settori di vantaggio comparato dell'Italia

Anno 2011

Prodotti alimentari, bevande, tabacco		Prodotti tessili, articoli di abbigliamento, tintura e confezione di articoli in pelliccia		Articoli in pelle e calzature	
RscA in valori lordi		RscA in valori lordi		RscA in valori lordi	
Brasile	0,568	Turchia	0,613	Romania	0,600
Indonesia	0,469	Cina	0,500	Portogallo	0,589
Paesi Bassi	0,434	India	0,329	Cina	0,544
Danimarca	0,413	Portogallo	0,309	Indonesia	0,341
Irlanda	0,291	Romania	0,308	Brasile	0,317
<b>Italia</b>	<b>0,064</b>	<b>Italia</b>	<b>0,204</b>	<b>Italia</b>	<b>0,657</b>
RscA in valore aggiunto		RscA in valore aggiunto		RscA in valore aggiunto	
Brasile	0,430	Turchia	0,545	Romania	0,386
Paesi Bassi	0,356	Cina	0,453	Portogallo	0,334
Danimarca	0,346	India	0,326	Slovacchia	0,311
Lituania	0,276	Portogallo	0,289	Cina	0,267
Cipro	0,263	Romania	0,249	Slovenia	0,236
<b>Italia</b>	<b>0,020</b>	<b>Italia</b>	<b>0,185</b>	<b>Italia</b>	<b>0,439</b>

Chimica e prodotti chimici		Articoli in gomma e prodotti in plastica		Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	
Rsca in valori lordi		Rsca in valori lordi		Rsca in valori lordi	
Irlanda	0,445	Polonia	0,403	Portogallo	0,547
Paesi Bassi	0,277	Slovenia	0,393	Turchia	0,517
Francia	0,269	Repubblica Ceca	0,326	Bulgaria	0,452
Belgio	0,252	Indonesia	0,323	Estonia	0,369
Slovenia	0,194	Ungheria	0,300	Spagna	0,356
<b>Italia</b>	<b>0,036</b>	<b>Italia</b>	<b>0,194</b>	<b>Italia</b>	<b>0,352</b>

Rsca in valore aggiunto		Rsca in valore aggiunto		Rsca in valore aggiunto	
Irlanda	0,508	Slovenia	0,341	Portogallo	0,527
Slovenia	0,387	Cina	0,285	Turchia	0,407
Francia	0,352	Polonia	0,255	Slovenia	0,394
Danimarca	0,262	Ungheria	0,213	Bulgaria	0,390
Paesi Bassi	0,195	Repubblica Ceca	0,132	Slovacchia	0,282
<b>Italia</b>	<b>0,109</b>	<b>Italia</b>	<b>0,032</b>	<b>Italia</b>	<b>0,041</b>

Metalli di base e prodotti in metallo		Macchinari ed attrezzature n.c.a.		Mobili, altre industrie manifatturiere n.c.a., riciclo dei rifiuti	
Rsca in valori lordi		Rsca in valori lordi		Rsca in valori lordi	
Turchia	0,322	Germania	0,327	India	0,751
Bulgaria	0,280	Finlandia	0,306	Estonia	0,352
Australia	0,264	Slovenia	0,300	Polonia	0,309
Giappone	0,252	Ungheria	0,241	Lituania	0,238
Finlandia	0,236	Giappone	0,238	Turchia	0,191
<b>Italia</b>	<b>0,233</b>	<b>Italia</b>	<b>0,421</b>	<b>Italia</b>	<b>0,161</b>

Rsca in valore aggiunto		Rsca in valore aggiunto		Rsca in valore aggiunto	
Australia	0,333	Germania	0,257	India	0,586
Slovenia	0,274	Finlandia	0,239	Polonia	0,345
Polonia	0,179	Giappone	0,193	Lituania	0,313
Slovacchia	0,165	Slovenia	0,191	Estonia	0,268
Turchia	0,151	Australia	0,162	Romania	0,227
<b>Italia</b>	<b>0,186</b>	<b>Italia</b>	<b>0,340</b>	<b>Italia</b>	<b>0,222</b>

Fonte: elaborazioni su dati Wiod

Innanzitutto, dal confronto internazionale si conferma che, come emerso anche per l'Italia, l'intensità dell'indice Rsca in valore aggiunto è minore rispetto all'intensità dello stesso indicatore in valore lordo nella gran parte dei settori considerati. Ciò sottolinea, ancora una volta, l'incidenza del fenomeno della frammentazione internazionale della produzione, che tende ad enfatizzare l'apporto estero alle produzioni domestiche esportate.





L'Italia si conferma il paese, tra quelli presenti in Wiod, con il più marcato vantaggio comparato nel settore degli *articoli in pelle e calzature* e in quello dei *macchinari e attrezzature* anche con i dati in valore aggiunto. I due settori presentano, tuttavia, una differenza rilevante: i valori dell'indice in valore aggiunto nel settore della lavorazione delle pelli risultano, in media, relativamente minori a quelli in valore lordo rispetto all'equivalente confronto nel settore dei macchinari. Ciò indica che la misurazione della specializzazione in valore lordo nel settore degli *articoli in pelle e calzature* risente fortemente dell'apporto dei beni intermedi importati, ovvero il settore risulta più integrato nelle catene di fornitura globali.

Esaminando il quadro dei concorrenti, è interessante sottolineare come il solo settore nel quale non si registrino cambiamenti - nemmeno nella posizione - quando si calcola la specializzazione in valore aggiunto è quello dei *prodotti tessili e articoli di abbigliamento*, in cui Turchia e Cina mostrano i vantaggi comparati più significativi.

Il cambiamento più marcato si registra nel settore *metalli di base e prodotti in metallo* in cui solo la Turchia mantiene il suo vantaggio comparato: tutti gli altri paesi concorrenti (Bulgaria, Austria, Giappone e Finlandia) riducono il proprio vantaggio comparato in valore aggiunto, facendo emergere paesi (come Slovacchia e Slovenia ed anche l'Italia) con posizioni più arretrate in termini di vantaggi misurati in valore lordo, ma che vedono incrementare la loro specializzazione quando si considera il solo valore aggiunto domestico. Ciò suggerisce che l'apparente specializzazione del primo gruppo di paesi sia influenzata fortemente dal contributo dei beni intermedi importati piuttosto che da quello della produzione domestica. Mentre l'opposto - un relativo maggior peso del valore aggiunto domestico rispetto a quello estero - si manifesterebbe per i paesi appartenenti al secondo gruppo.

Relativamente alle produzioni di maggiore specializzazione dell'Italia, nel settore *articoli in pelle e calzature*, l'Indonesia ed il Brasile non compaiono più tra i primi *competitor* quando l'indice Rsc è calcolato in valore aggiunto: anche in questo caso ciò sembra riconducibile alla rilevanza del peso dei beni intermedi importati nelle esportazioni di questi due paesi. Due recenti membri dell'Unione Europea, Slovacchia e Slovenia, stanno invece incrementando la loro quota di valore aggiunto domestico, così come registrato nel settore dei metalli.

Riguardo alla specializzazione nel settore *macchinari e attrezzature*, tutti i paesi concorrenti con i dati tradizionali vengono confermati con i dati in valore aggiunto, eccetto l'Ungheria.

L'emergere di paesi quali Slovenia e Slovacchia come concorrenti a livello internazionale in molti dei settori di vantaggio comparato dell'Italia (tavola 2) può essere letto alla luce dei processi di esternalizzazione e delocalizzazione di molte imprese manifatturiere europee (soprattutto tedesche) che hanno portato all'affermazione della cosiddetta *Factory Europe* (Baldwin, 2006, 2014), in cui paesi con un minore costo degli input produttivi ma con specializzazioni simili vengono scelti dalle imprese dei paesi industriali vicini per la realizzazione parziale o totale delle proprie produzioni.

### **Andamento del valore aggiunto estero e domestico dell'Italia nei principali settori di specializzazione**

A complemento dell'analisi di specializzazione soprariportata e alla luce del crescente peso del valore aggiunto estero, un ulteriore contributo per l'Italia è fornito dalle informazioni sulla variazione della composizione del valore aggiunto estero in termini di paesi fornitori di beni intermedi.

A tal fine, sempre utilizzando i dati in valore aggiunto e seguendo la metodologia sviluppata



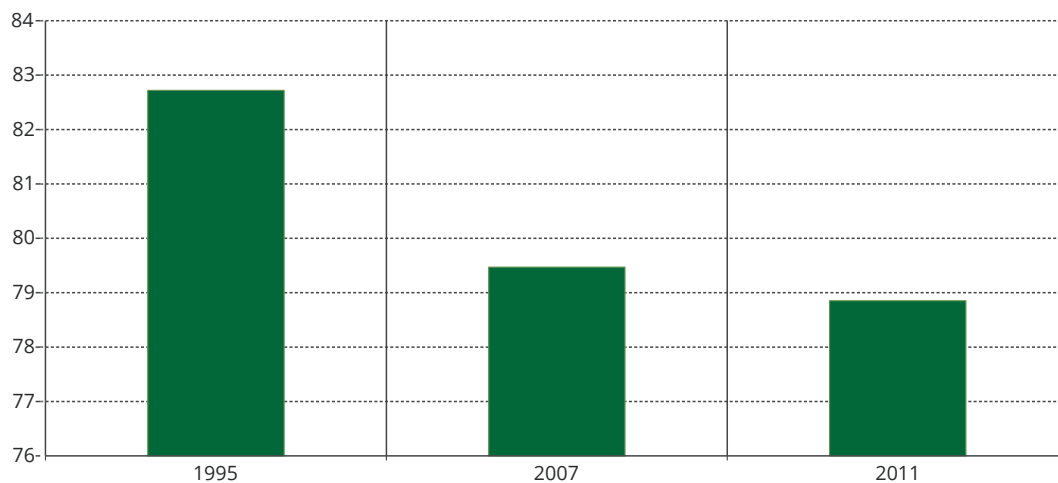
nell'ambito della letteratura sulle catene globali del valore da Los et al. (2015), si può osservare come, per l'Italia, l'importanza dei paesi industriali come fornitori di beni intermedi si sia ridotta progressivamente a favore delle economie emergenti, il cui contributo in valore aggiunto manifesta una crescita costante negli anni di osservazione.

Per limiti di spazio, ci concentriamo sui due settori di più marcata specializzazione dell'Italia, *articoli in pelle e calzature* e *macchinari e attrezzature*, confrontando l'apporto dei tre paesi avanzati principali fornitori di valore aggiunto estero in entrambi i settori (Germania, Francia, Usa), con quello dei tre principali fornitori appartenenti ai paesi emergenti presenti in Wiod (Cina, Brasile e Russia).<sup>6</sup>

Coerentemente con l'analisi delle esportazioni soprariportata, in ragione di una maggiore frammentazione della produzione e partecipazione dell'Italia alle catene globali del valore, per entrambi i settori si rileva una riduzione del contenuto in valore aggiunto domestico nella produzione dei beni finali, che segnala un maggior impiego di beni intermedi importati (grafico 1a e grafico 2a). Tale evidenza, già emersa a livello aggregato per le esportazioni manifatturiere (si veda il contributo di Felettigh e Oddo in questo stesso *Rapporto*), confermerebbe una tendenza sottolineata da precedenti analisi settoriali.<sup>7</sup>

Per quanto riguarda i paesi fornitori di valore aggiunto estero, il grafico 1b evidenzia come nella produzione italiana del settore *articoli in pelle e calzature*, nonostante che la Germania resti stabile al primo posto, l'importanza dei *partner* europei diminuisce nel tempo a favore dei paesi emergenti.

**Grafico 1a - Italia - Settore Articoli in pelle e calzature - Valore aggiunto domestico**  
In percentuale dell'*output* totale del settore



Fonte: elaborazioni su dati Wiod

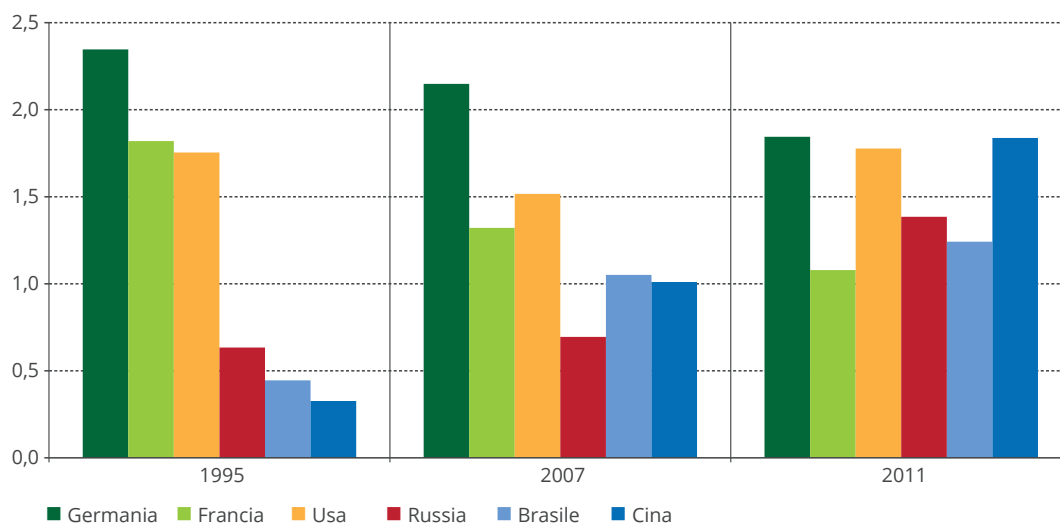
<sup>6</sup> Le elaborazioni per gli altri settori sono disponibili su richiesta.

<sup>7</sup> Milone (2015) segnala come negli ultimi due decenni le imprese italiane di *articoli in pelle e calzature* abbiano modificato il proprio posizionamento strategico collocandosi nella fascia alta del mercato - in cui alla riconoscibilità dello stile e del marchio italiano viene attribuito un maggior valore - e delocalizzando alcune fasi di produzione a basso valore aggiunto. Mariotti e Mutinelli (2012) rilevano come l'attività multinazionale dell'industria italiana del settore *meccanica e attrezzature* si affidi a un numero e composito insieme di imprese, che hanno decentrato nei mercati più lontani alcune attività a valle della catena del valore, quali l'assemblaggio e la produzione di ricambi.



**Grafico 1b - Italia - Settore Articoli in pelle e calzature - Contributo in valore aggiunto estero di alcuni paesi *partner***

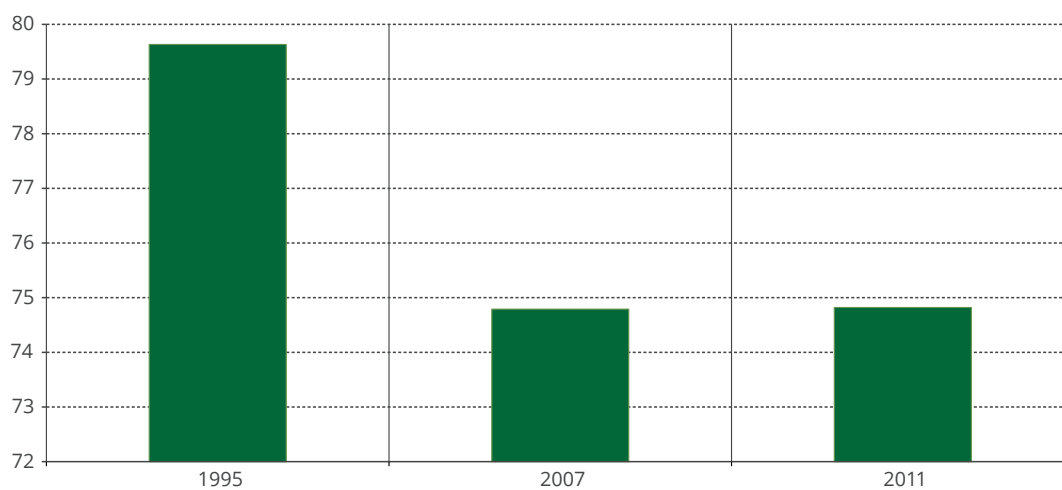
In percentuale dell'*output* totale del settore



Fonte: elaborazioni su dati Wiod

**Grafico 2a - Italia - Settore Macchinari ed attrezzature n.c.a. - Valore aggiunto domestico**

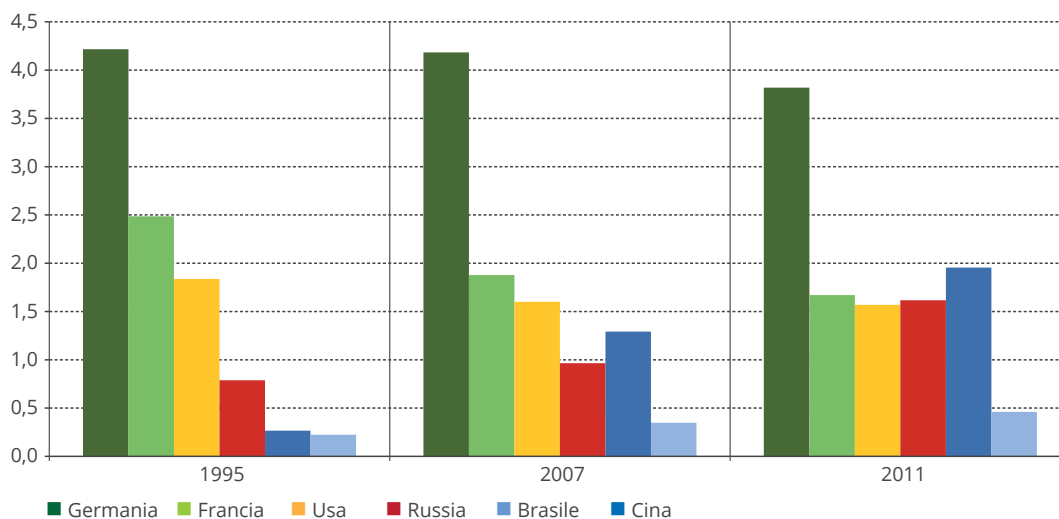
In percentuale dell'*output* totale del settore



Fonte: elaborazioni su dati Wiod

### Grafico 2b - Italia - Settore Macchinari ed attrezzature n.c.a. - Contributo in valore aggiunto estero di alcuni paesi partner

In percentuale dell'output totale del settore



Fonte: elaborazioni su dati Wiod

Andamenti simili si riscontrano anche nel settore *macchinari e attrezzature* (grafico 2b) dove la Germania mantiene tuttavia più saldamente la sua *leadership* come primo paese fornitore di valore aggiunto estero della produzione italiana, sebbene, anche in questo caso, soprattutto Russia e Cina stiano guadagnando una rilevanza crescente.

L'affermarsi dei paesi quali Russia, Brasile e soprattutto Cina tra i principali fornitori di valore aggiunto estero della produzione italiana di beni finali può essere riconducibile ai processi di esternalizzazione e delocalizzazione di alcune fasi produttive da parte di imprese europee in questi mercati emergenti.<sup>8</sup> Se, in passato, questi paesi, Cina in particolare, si sono qualificati come assemblatori ed esportatori di beni finali, va oggi aumentando il loro peso come fornitori di beni intermedi, grazie anche ai crescenti investimenti produttivi degli stessi paesi importatori. Analisi recenti segnalano, inoltre, che è in crescita il contributo di valore aggiunto relativo a beni tecnologicamente sofisticati (Koopman et al., 2012).<sup>9</sup>

<sup>8</sup> Il recente *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi* dell'Italia (Istat, 2015) rileva che il fenomeno dell'esternalizzazione (*outsourcing*) risulta in crescita tra le imprese della manifattura: la percentuale di imprese italiane che dichiara di ricorrere all'*outsourcing* delle attività di produzione è stata pari al 30 per cento nel biennio 2012-2014 ed in crescita di circa 15 punti percentuali.

<sup>9</sup> La metodologia impiegata in questa nota e la limitata disaggregazione settoriale dei dati Wiod non permettono, purtroppo, di ottenere dettagli circa la provenienza settoriale del valore aggiunto estero importato dai vari paesi fornitori, soprattutto a livello intra-industriale.



### Conclusioni

L'analisi dei vantaggi comparati dell'Italia misurati con i dati in valore aggiunto evidenzia una sostanziale persistenza del modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana. Emerge, tuttavia, una generale minore intensità dei vantaggi comparati ed un diverso ordinamento di alcuni settori di specializzazione. Specificamente, i settori della lavorazione della pelle e quello dei macchinari si confermano tra quelli di più evidente vantaggio comparato, mentre il settore coke e prodotti petroliferi resta quello in cui l'Italia registra la maggiore despecializzazione. Viceversa, una contrazione dell'intensità della specializzazione in valore aggiunto si rileva in alcuni settori tradizionali (mobili, prodotti tessili e abbigliamento e prodotti minerali non metalliferi), mentre un rafforzamento dei vantaggi comparati in valore aggiunto si registra nei settori della carta ed editoria, alimentare e tabacco e in quello della chimica.

Il confronto con i principali concorrenti a livello internazionale conferma, anche per questi paesi, una generale minore intensità dei vantaggi comparati in valore aggiunto, evidenziando la diffusa incidenza del fenomeno della frammentazione internazionale della produzione, che tende a ridurre il contributo domestico e ad accrescere quello estero contenuto negli *input* produttivi dei beni esportati. Da tale confronto emerge che: i) l'Italia si conferma, anche a livello internazionale, il paese con il più marcato vantaggio comparato nel settore degli *articoli in pelle e calzature* e in quello dei *macchinari e attrezzature*; ii) il quadro dei concorrenti tende a cambiare significativamente.

In conclusione, dalla presente analisi emerge come la misurazione dell'effettiva specializzazione commerciale settoriale dell'Italia e dei suoi principali concorrenti sia significativamente influenzata dal processo di riorganizzazione delle reti di produzione e fornitura su scala internazionale e dal grado di partecipazione alle catene globali del valore. L'analisi evidenzia, inoltre, il crescente ruolo dei paesi emergenti e dei nuovi membri UE, rispettivamente, sia quali fornitori di valore aggiunto per la produzione nazionale, sia quali concorrenti nella creazione di valore aggiunto nei principali settori di specializzazione nazionale.

### Principali riferimenti bibliografici

Balassa B. (1965), *Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage*, The Manchester School, vol. 33, n. 2, pp. 99-123.

Baldwin R. (2006), *Globalisation: the great unbundling(s)*, Chapter 1, in *Globalisation challenges for Europe*, Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office, Helsinki.

Baldwin R. (2014), *Factory-free Europe? A two unbundlings perspective on Europe's 20th century manufacturing miracle and 21st century manufacturing malaise*, The Graduate Institute Geneva, working paper n. 80.

Dalum B., Laursen K. e Villumsen G. (1998), *Structural Change in Oecd Export Specialisation Patterns: De-specialisation and Stickiness*, *International Review of Applied Economics*, vol. 12, n. 3, pp. 423-443.

De Benedictis L. (2005), *Three Decades of Italian Comparative Advantages*, *The World Economy*, vol. 28, n. 11, pp. 1679-1709.



- De la Cruz J., Koopman R., Wang Z. e Wei S. (2011), *Estimating foreign value-added in Mexico's manufacturing exports*, Washington D.C., US International Trade Commission, Off. of Economics.
- Hummels D., Ishii J. e Yi K. (2001), *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, Journal of International Economics, vol. 54, pp. 75-96.
- Iapadre L. (2011), *Trade and Employment in Italy*, Oecd Trade Policy working papers, n. 126.
- Istat (2015), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, on line su [www.istat.it](http://www.istat.it)
- Johnson R. e Noguera G. (2012a), *Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added*, Journal of International Economics, vol. 82, n. 2, pp. 224-236.
- Johnson R. e Noguera G. (2012b), *Fragmentation and Trade in Value Added over Four Decades*, Nber working paper, n. 18.186.
- Koopman R., Powers W., Wang Z. e Wei S. (2011), *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*, Nber working paper, n. 16.426.
- Koopman R., Wang Z. e Wei S. (2012), *Estimating domestic content in exports when processing trade is pervasive*, Journal of Development Economics, vol. 99, n. 1, pp. 178-189.
- Koopman R., Wang Z. e Wei S. (2014), *Tracing Value-added and Double Counting in Gross Exports*, American Economic Review, vol. 104, n. 2, pp. 459-494.
- Los B., Timmer M. e de Vries G. (2015), *How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation*, Journal of Regional Science, vol. 55, n. 1, pp. 66-92.
- Mariotti S. e Mutinelli M. (2012), *Italia multinazionale 2012*, Rubbettino.
- Milone C. (2015), *Mercato pelle e calzature del futuro tra sfide sociali ed economia mondiale*, Editrice Assomac.
- Miroudot S. e Alexandros Ragoussis A. (2009), *Vertical Trade, Trade Costs and FDI*, Oecd Publishing, Oecd Trade Policy Papers, n. 89.
- Montalbano P. e Nenci S. (2011), *Le economie emergenti sono un rischio per la competitività italiana?*, QA Rivista dell'Associazione Rossi-Doria, n.4.
- Santomartino V. (2014), *Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana: evoluzione recente e confronto con gli altri principali paesi dell'Area dell'euro*, in Rapporto ICE 2013-2014 *L'Italia nell'economia internazionale*.
- Stehrer R. (2013), *Accounting Relations in Bilateral Value Added Trade*, The Vienna Institute for International Economic Studies, working papers n. 101.
- Timmer M. con il contributo di Andreoni V., Arto I., de Vries G., Erumban A., Francois J., Genty A., Gouma R., Los B., Neuwahl F., Pindyuk O., Pöschl J., Rueda-Cantuche J., Stehrer R., Streicher G., Temurshoev U., Villanueva A. (2012), *The World Input-Output Database (Wiod): Contents, Sources and Methods*, Wiod Background document, on line su [www.wiod.org](http://www.wiod.org).
- Wang Z., Wei S. e Zhu K. (2013), *Quantifying International production sharing at the bilateral and sector levels*, Nber working paper, n. 19.677.



**IL TERRITORIO**



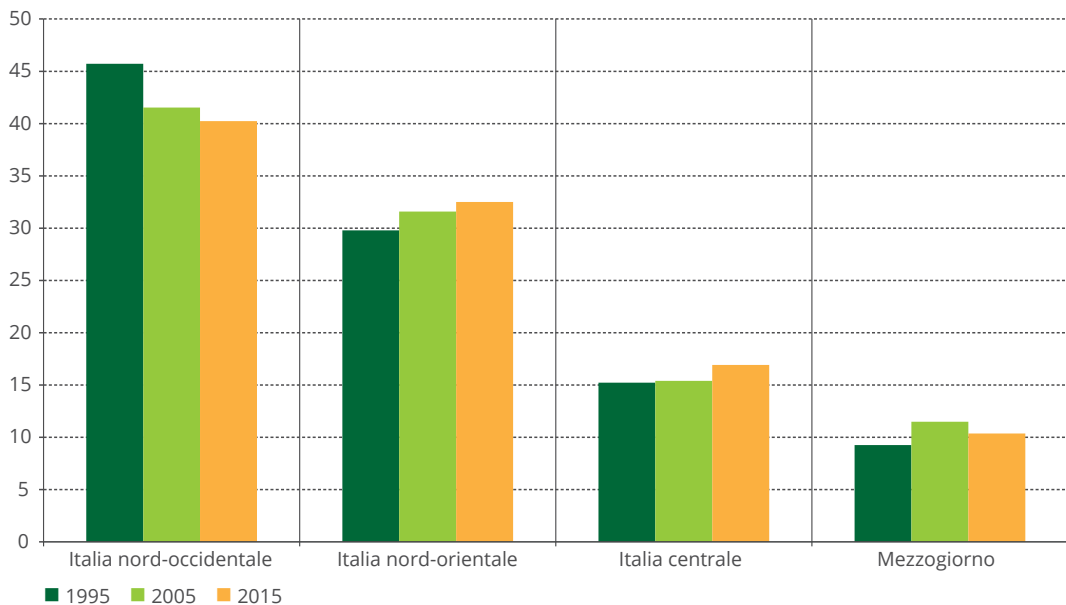




## 5.1 Interscambio di merci\*

L'analisi delle esportazioni italiane di merci disaggregate per regione, nella loro evoluzione negli ultimi vent'anni, consente di cogliere in modo efficace le dinamiche di medio-lungo periodo dei contributi dei territori al dato nazionale (grafico 5.1). Le regioni settentrionali, cui si deve circa il 55 per cento del Pil, rappresentano oltre il 70 per cento delle esportazioni di merci dell'Italia. Nel corso degli ultimi vent'anni questa quota si è complessivamente ridimensionata, passando dal 75,5 per cento del 1995 al 72,7 del 2015; la flessione è interamente dovuta alle regioni occidentali (-5,5 punti percentuali), essendosi ampliata negli stessi anni la quota dell'area nord-orientale (+2,7 punti percentuali). Questo complessivo ridimensionamento è avvenuto in parte a vantaggio del Centro (+1,6 punti percentuali), in parte del Mezzogiorno (+1,1 punti percentuali); più specificamente, sono state la Sicilia e la Sardegna a incrementare le proprie quote, essendosi mantenuto sui livelli dell'anno base il peso dell'Italia meridionale.

**Grafico 5.1 - Esportazioni di merci delle ripartizioni territoriali italiane**  
Quote percentuali sul totale delle esportazioni regionali



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

I cambiamenti nelle quote regionali hanno avuto dinamiche diverse durante le fasi più acute del crollo del commercio mondiale, prima, e della forte crisi del sistema economico italiano, poi (grafico 5.2). L'andamento dell'Italia centrale appare, infatti, in controtendenza rispetto alle altre aree, durante e dopo la crisi internazionale: nel 2009 la riduzione del fatturato estero degli operatori di questa parte d'Italia è stata sensibilmente più contenuta rispetto a quella delle altre, il recupero si è compiuto pienamente già nel 2010 per poi consolidarsi e rafforzarsi negli anni successivi.

\* Capitolo redatto da Alessia Proietti (Ice). Supervisione di Luca De Benedictis (DED - Università degli Studi di Macerata e Rossi Doria Centre, Università Roma Tre).

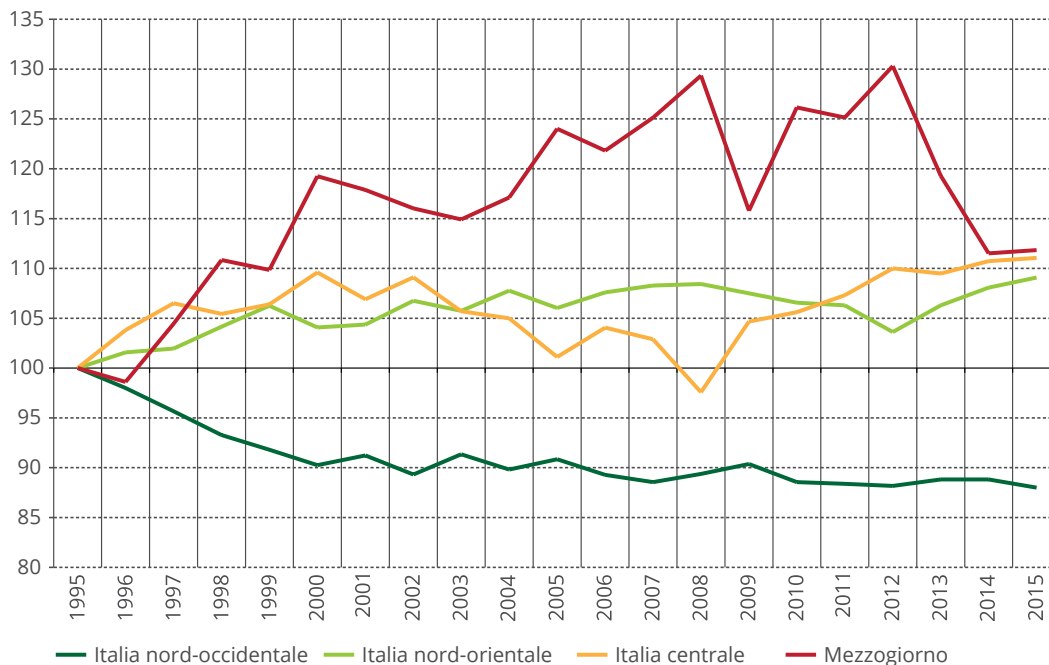


Nelle regioni settentrionali si è dovuto attendere un anno in più per ritornare sui livelli di massimo. Negli anni più recenti la crescita è stata continua, sebbene più contenuta di quella del Centro, quasi a far ipotizzare che la crisi abbia strutturalmente ridotto il potenziale produttivo di quest'area.

Il caso del Mezzogiorno, poi, è del tutto singolare: tra il 2008 e il 2009 la riduzione dell'export era stata del 30 per cento circa, la più intensa tra le diverse ripartizioni territoriali; il recupero dei livelli pre-crisi si è compiuto nel 2011 e solo nell'anno seguente il valore delle esportazioni ha superato il precedente livello di massimo. Nel biennio successivo però il fatturato estero è tornato a scendere e, nonostante il recupero del 2015, il valore delle esportazioni del Mezzogiorno è ancora al di sotto di quello del 2008.

**Grafico 5.2 - Esportazioni di merci delle ripartizioni territoriali italiane**

Indici 1995 = 100



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Sebbene per i servizi non si disponga di dati perfettamente confrontabili lungo un arco temporale paragonabile a quello delle merci, le informazioni relative agli anni più recenti rivelano andamenti simili: le quote delle regioni settentrionali si sono complessivamente ridotte e, come per le merci, la flessione è da ricondurre per intero all'area nord-occidentale, essendosi invece ampliata quella delle regioni del Nord-Est. A differenza di quanto osservato per le merci, tra il 2010 e il 2015 il Centro Italia ha perso qualche decimo di punto e, se si esclude la Toscana, la perdita si è registrata in tutte le regioni. Come per le merci, si è complessivamente ampliata la quota del Mezzogiorno, ad opera soprattutto della crescita consistente della Sicilia. Dal punto di vista più strutturale, mentre le regioni del Nord-Ovest e del Mezzogiorno realizzano una quota delle esportazioni italiane di merci in linea con quella dei servizi, in quelle del Nord-Est e del Centro le due quote sono sensibilmente diverse, con una netta prevalenza della specializzazione nelle merci nel primo caso e nei servizi, soprattutto per il ruolo del Lazio, nel secondo.

Detto ciò, permane la questione della forte persistenza nelle quote di esportazione delle diverse aree e del mancato processo di riequilibrio che sarebbe stato auspicabile in favore delle aree del

paese meno internazionalizzate. I dati Eurostat sul Pil pro-capite regionali mostrano che questo processo di convergenza non si è realizzato neanche nel confronto con la media UE.

Il costo del lavoro e, soprattutto, il valore aggiunto per addetto delle imprese del Mezzogiorno è sensibilmente al di sotto della media italiana, in tutti i settori dell'economia.<sup>1</sup> In considerazione della relazione esistente tra qualità del lavoro impiegato, produttività e capacità di esportare, ciò contribuisce a spiegare il modesto grado di integrazione del Mezzogiorno nel sistema economico internazionale.

Laddove i processi di internazionalizzazione sono più avanzati, grazie ad esempio alla presenza di multinazionali o a quella di sistemi produttivi locali specializzati, la propensione a esportare appare più elevata. Resta, inoltre, tutt'ora aperta la questione della forte dipendenza dell'export meridionale dall'andamento del mercato degli idrocarburi e, più in generale, delle quotazioni internazionali delle materie prime.

Nel 2015 i fattori principali che hanno guidato le dinamiche regionali sono stati le quotazioni petrolifere, unite agli effetti di alcune importanti dismissioni di siti produttivi, le vendite di autoveicoli e, per alcune regioni, la debolezza della domanda di importanti partner commerciali.<sup>2</sup>

Le esportazioni di merci del Centro e del Mezzogiorno sono aumentate in valore del 4 per cento rispetto al 2014 (tavola 5.1); sensibilmente più ridotta (+2,7 per cento) è stata la crescita dell'Italia nord-occidentale, mentre l'incremento più sostenuto è stato registrato dalle esportazioni dell'Italia nord-orientale (+4,7 per cento).

All'interno di queste macro-ripartizioni, la dinamica delle singole regioni è stata piuttosto disomogenea. Quasi la metà<sup>3</sup> dell'incremento delle esportazioni del Nord-Est si deve al Veneto; il contributo dell'Emilia Romagna<sup>4</sup> è stato di 1,9 dei 4,7 punti complessivi. La crescita più sostenuta è stata registrata dal Trentino Alto-Adige, mentre quella più modesta si è verificata nel Friuli-Venezia Giulia, dove hanno pesato le flessioni dei comparti metallurgico e meccanico; a queste due regioni si devono rispettivamente 0,4 e 0,1 punti percentuali dell'incremento complessivo dell'area. Tutti i settori merceologici hanno avuto dinamiche positive (tavola 5.2); spiccano tuttavia per intensità della crescita i prodotti agro-alimentari (per Veneto e Friuli Venezia Giulia anche le bevande). Sono tornate a crescere, soprattutto per Veneto e Trentino-Alto Adige, anche le vendite di macchinari; è stata in questo caso piuttosto modesta la crescita dell'Emilia Romagna, con la rilevante eccezione delle macchine per metallurgia e della meccanica strumentale. Buona la performance in alcuni dei comparti di specializzazione dell'area: le apparecchiature elettromedicali per l'Emilia Romagna, l'occhialeria in Veneto, gli articoli sportivi, i mobili e le piastrelle. Più contenuta la crescita nel caso della gioielleria e del comparto metallurgico in generale.

Dal punto di vista dei mercati la crescita è stata piuttosto diffusa, sebbene si sia prodotta in massima parte nell'Unione Europea e in America settentrionale; le uniche aree con risultati negativi sono state l'America centro-meridionale e i paesi europei non UE.

<sup>1</sup> Istat - Struttura e competitività delle imprese industriali e dei servizi - <http://www.istat.it/it/archivio/175950>

<sup>2</sup> Si pensi, ad esempio, alla Russia nel caso delle Marche.

<sup>3</sup> Il contributo del Veneto alla crescita complessiva dell'area è stato di 2,3 punti, pari al 49,1 per cento del totale del Nord Est. Il contributo del Veneto alla crescita complessiva delle esportazioni italiane è stato di circa 0,7 punti percentuali, il 20 per cento del totale.

<sup>4</sup> All'Emilia Romagna si devono 6 decimi di punto - il 16 per cento circa - della crescita complessiva delle esportazioni italiane.

### Tavola 5.1 - Esportazioni di merci delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori		Var. %		Quote % sulle esportazioni italiane				
	2015	2014	2015	2000	2005	2008	2013	2014	2015
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>164.401</b>	<b>2,2</b>	<b>2,7</b>	<b>41,3</b>	<b>41,5</b>	<b>40,9</b>	<b>40,6</b>	<b>40,6</b>	<b>40,2</b>
Piemonte	45.777	3,3	7,0	11,5	10,9	10,5	10,7	10,9	11,2
Valle d'Aosta	606	6,0	-0,3	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,1
Lombardia	111.234	1,3	1,5	28,3	29,0	28,7	28,0	27,8	27,2
Liguria	6.784	10,3	-4,2	1,3	1,4	1,4	1,7	1,8	1,7
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>132.807</b>	<b>3,9</b>	<b>4,7</b>	<b>31,0</b>	<b>31,6</b>	<b>32,3</b>	<b>31,7</b>	<b>32,2</b>	<b>32,5</b>
Trentino Alto Adige	7.797	2,0	7,3	1,7	1,8	1,7	1,8	1,8	1,9
Veneto	57.517	3,6	5,3	14,4	13,8	13,8	13,7	13,9	14,1
Friuli-Venezia Giulia	12.172	5,1	1,3	3,4	3,3	3,7	3,0	3,1	3,0
Emilia-Romagna	55.322	4,3	4,4	11,5	12,7	13,1	13,2	13,4	13,5
<b>Italia centrale</b>	<b>69.108</b>	<b>3,4</b>	<b>4,0</b>	<b>16,7</b>	<b>15,4</b>	<b>14,9</b>	<b>16,7</b>	<b>16,9</b>	<b>16,9</b>
Toscana	33.057	2,3	3,2	8,3	7,4	7,0	8,1	8,1	8,1
Umbria	3.646	-5,9	6,4	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Marche	12.211	7,7	-2,3	2,9	3,2	2,9	3,0	3,2	3,0
Lazio	20.194	4,4	9,2	4,6	3,8	4,0	4,6	4,7	4,9
<b>Mezzogiorno</b>	<b>42.340</b>	<b>-4,4</b>	<b>4,0</b>	<b>11,0</b>	<b>11,5</b>	<b>12,0</b>	<b>11,1</b>	<b>10,3</b>	<b>10,4</b>
Abruzzo	7.443	3,0	7,3	2,0	2,1	2,1	1,7	1,8	1,8
Molise	491	6,6	36,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Campania	9.743	-1,4	2,8	3,0	2,6	2,6	2,5	2,4	2,4
Puglia	8.196	2,3	0,7	2,3	2,3	2,1	2,1	2,1	2,0
Basilicata	2.821	11,3	145,7	0,4	0,4	0,5	0,3	0,3	0,7
Calabria	374	-7,8	15,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	8.473	-13,7	-12,4	2,1	2,5	2,8	2,9	2,5	2,1
Sardegna	4.799	-13,5	3,2	0,9	1,3	1,6	1,4	1,2	1,2
<b>Totale regioni</b>	<b>408.656</b>	<b>2,2</b>	<b>3,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Dati non ripartibili</b>	<b>5.225</b>	<b>0,1</b>	<b>7,3</b>						
<b>Totale</b>	<b>413.881</b>	<b>2,2</b>	<b>3,8</b>						

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

Per quanto riguarda le regioni dell'Italia nord-occidentale, la performance dei singoli territori è stata ancora più disomogenea: si passa, infatti, dal +7 per cento del Piemonte, al -4,2 per cento della Liguria. La Lombardia, principale regione esportatrice d'Italia, ha fatto registrare un tasso d'incremento dell'1,5 per cento, contribuendo per 1,1 punti alla crescita complessiva dell'area; oltre due terzi della crescita si sono avuti grazie alle vendite estere del Piemonte.<sup>5</sup> La contrazione delle esportazioni liguri ha comportato una riduzione di due decimi di punto nella dinamica aggregata. Dal punto di vista dei mercati di sbocco, il maggior contributo alla crescita è venuto dal Nord America e, in particolare, dalle vendite di autoveicoli negli Stati Uniti, che tra il 2014 e il 2015 sono pressoché raddoppiate; positiva la performance anche verso i partner UE e del Medio Oriente. Per l'Africa e l'America latina, invece, i risultati sono stati nel complesso negativi.

<sup>5</sup> Il contributo del Piemonte alla crescita complessiva delle esportazioni del Nord Ovest è stato di 1,9 punti, pari al 68,4 per cento. Con riferimento al totale delle esportazioni italiane al Piemonte si devono 8 decimi di punto, pari al 20 per cento dell'incremento complessivo.

La crescita dell'area è stata guidata, come detto, dagli autoveicoli; altri settori hanno apportato un buon contributo: l'elettronica, la chimica, la moda e l'arredo. In controtendenza rispetto alle altre regioni d'Italia, il comparto agro-alimentare, pur in crescita, ha fornito un contributo piuttosto modesto alla dinamica aggregata; analogo discorso può essere fatto per la meccanica che ha prodotto risultati positivi al di sotto del proprio potenziale.

Tra le regioni centrali, il Lazio e l'Umbria hanno mostrato i tassi d'incremento più sostenuti. Sono cresciute anche le esportazioni della Toscana, sebbene a un tasso inferiore tanto alla media della macro-area di riferimento quanto a quello dell'Italia; il contributo di questa regione alla crescita delle esportazioni dell'Italia centrale è stato di circa 1,6 punti percentuali. Quasi due terzi della crescita (2,6 punti percentuali) si devono al Lazio;<sup>6</sup> la contrazione delle vendite marchigiane ha di contro ridotto di quattro decimi di punto l'incremento complessivo. La dinamica è stata positiva in quasi tutte le aree geografiche; fanno eccezione l'Africa settentrionale, l'Oceania e l'Asia centrale. Per quest'ultima il dato è in controtendenza rispetto alle altre ripartizioni: il brusco calo delle vendite in India ha determinato una performance modesta. Gli andamenti più positivi si sono registrati anche in questo caso verso i partner UE, con particolare riferimento all'Area dell'euro, e verso l'America settentrionale. La dinamica è stata buona, unico caso tra le macro-ripartizioni territoriali italiane, anche nei confronti dei paesi europei non UE, grazie all'incremento delle vendite in Svizzera, che ha compensato il calo di quelle destinate alla Russia<sup>7</sup> e alla Turchia.

Il segmento che ha contribuito di più alla formazione del +4 per cento complessivo è stato la farmaceutica<sup>8</sup>, in particolare quella laziale. Le esportazioni laziali di questo comparto, che rappresenta da solo il 45 per cento del totale delle vendite all'estero della regione, sono cresciute tra il 2014 e il 2015 di un ulteriore 13,1 per cento; questo incremento è peraltro in linea con quello che ha caratterizzato l'intero decennio (il tasso di crescita medio annuale è stato del 12,7 per cento tra il 2006 e il 2015). Anche nelle regioni del Centro Italia, con l'eccezione dell'Umbria, sono cresciute molto le esportazioni di prodotti alimentari; di particolare rilievo in questo caso l'incremento della Toscana (+18,7 per cento), regione che ha fatto registrare tassi d'incremento simili anche nel caso delle bevande.

Un tasso d'incremento medio pari al 4 per cento si è registrato anche per il Mezzogiorno; le singole regioni hanno avuto tuttavia performance decisamente disomogenee e influenzate da fenomeni prettamente settoriali: basti pensare che la Basilicata e la Sicilia hanno contribuito ciascuna per 4 decimi di punto, la prima positivamente e la seconda in senso negativo, alla crescita complessiva delle esportazioni del Mezzogiorno. Nel caso della Basilicata l'incremento in valore delle esportazioni è stato pari al +145 per cento, essenzialmente in virtù della dinamica del comparto degli autoveicoli. All'opposto, il fatturato estero della Sicilia è diminuito del 12,4 per cento, a seguito della riduzione del comparto petrolifero; al netto di questo settore le esportazioni siciliane sarebbero cresciute di oltre 10 punti percentuali grazie soprattutto ai settori alimentare ed elettronico, benché la crescita sia diffusa in molti settori.

<sup>6</sup> Il contributo del Lazio alla crescita complessiva delle esportazioni italiane è stato di 4 decimi di punto, pari al 12 per cento del totale.

<sup>7</sup> A fronte di una flessione delle esportazioni verso la Russia che è stata in media pari al 25%, quelle dell'Italia centrale sono scese solo dell'1%, grazie soprattutto al forte incremento delle vendite di macchine e apparecchi meccanici della Toscana, più che raddoppiate.

<sup>8</sup> Dei 4 punti percentuali d'incremento, 1,2 si devono alla farmaceutica.

**Tavola 5.2 - Contributi settoriali alla crescita delle esportazioni di merci delle regioni italiane**

Anno 2015

Settori	Contributi alla variazione percentuale delle esportazioni totali della ripartizione					
	Italia nord-occidentale	Italia nord-orientale	Centro	Mezzogiorno	Dati non ripartibil	ITALIA
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	0,04	0,20	0,13	0,64	0,14	0,17
Prodotti dell'industria estrattiva	0,00	0,00	0,04	-0,08	-0,26	-0,01
Prodotti dell'industria manifatturiera	2,91	4,51	3,67	3,50	0,40	3,57
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,10	0,77	0,57	0,82	0,03	0,47
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	0,28	0,11	0,32	-0,05	0,14	0,20
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	0,05	0,09	0,21	0,00	-0,03	0,08
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-0,16	0,05	-0,11	-3,26	0,00	-0,40
Sostanze e prodotti chimici	0,50	0,15	-0,05	0,24	0,09	0,26
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	-0,03	0,21	1,25	-0,37	0,91	0,24
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	0,27	0,4	0,15	-0,1	-0,19	0,2
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	-0,69	0,0	0,41	-0,3	-0,08	-0,2
Computer, apparecchi elettronici e ottici	0,38	0,3	0,19	0,5	-0,07	0,3
Apparecchi elettrici	0,23	0,4	0,16	0,4	-0,02	0,3
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	0,15	0,8	0,56	0,1	-0,18	0,4
Mezzi di trasporto	1,42	0,6	-0,11	5,2	0,08	1,3
Prodotti delle altre attività manifatturiere	0,42	0,7	0,13	0,2	-0,28	0,4
Altri prodotti nca	-0,19	0,0	0,18	-0,1	7,04	0,0
<b>Totale</b>	<b>2,75</b>	<b>4,69</b>	<b>4,02</b>	<b>4,01</b>	<b>7,32</b>	<b>3,76</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Le importazioni di merci delle regioni italiane (tavola 5.3) hanno avuto, nel loro insieme, un andamento simile a quello delle vendite: il tasso d'incremento registrato è stato pari al 3,6 per cento. Guardando alle singole ripartizioni si notano tuttavia delle notevoli differenze. Nel caso dell'Italia centrale, ad esempio, il tasso di crescita delle importazioni (+8,2 per cento) è stato il più ampio tra le diverse aree territoriali ed è stato più che doppio rispetto a quello delle esportazioni; per tutte le regioni si sono avute variazioni tendenziali superiori a quelle delle vendite all'estero. Il peso dell'area sul totale degli acquisti dall'estero di merci dell'Italia è sostanzialmente in linea con quello delle esportazioni; negli anni più recenti però la quota del Lazio si è ampliata molto, in particolare nel settore farmaceutico, verosimilmente a seguito dell'intensificarsi degli scambi intra-gruppo delle multinazionali.

La forbice più ampia tra le quote nei due flussi d'interscambio si registra nel caso dell'Italia nord-orientale, che rappresenta quasi un quarto delle importazioni nazionali e circa un terzo delle vendite. Questa considerazione vale per tutte le regioni e la differenza più consistente si ha per l'Emilia Romagna. Tra il 2014 e il 2015 l'incremento delle importazioni è stato superiore tanto a quello della media italiana quanto a quello delle esportazioni, soprattutto a seguito degli andamenti di Friuli- Venezia Giulia e Veneto.

Come nel caso delle esportazioni, le regioni del Nord-Ovest rappresentano la parte più consistente delle importazioni italiane di merci e anche per questo flusso si registra un tendenziale ridimensionamento, soprattutto in Lombardia.

Nel Mezzogiorno, mediamente in discesa del 5,6 per cento, si sono avute tra il 2014 e il 2015 le variazioni più consistenti ed eterogenee: si passa da tassi d'incremento a tre cifre nel caso della Basilicata, regione in cui il settore automobilistico ha attivato tanto le esportazioni quanto le importazioni, alla flessione del 26,1 per cento della Sicilia.

### Tavola 5.3 - Importazioni di merci delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %		Quote % sulle importazioni italiane					
	2015	2014	2015	2000	2005	2008	2013	2014	2015
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>153.167</b>	<b>-0,2</b>	<b>4,3</b>	<b>48,2</b>	<b>47,3</b>	<b>45,4</b>	<b>43,8</b>	<b>43,7</b>	<b>44,0</b>
Piemonte	29.709	3,4	6,4	8,5	7,7	8,0	8,0	8,3	8,5
Valle d'Aosta	208	-4,1	2,8	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Lombardia	115.483	0,1	4,6	37,2	36,7	34,1	32,8	32,8	33,1
Liguria	7.766	-13,2	-7,0	2,3	2,8	3,1	2,9	2,5	2,2
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>86.448</b>	<b>3,4</b>	<b>4,9</b>	<b>21,1</b>	<b>21,5</b>	<b>23,3</b>	<b>23,7</b>	<b>24,5</b>	<b>24,8</b>
Trentino Alto Adige	6.122	2,3	2,4	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8
Veneto	41.909	1,9	5,9	11,0	10,8	11,2	11,6	11,8	12,0
Friuli-Venezia Giulia	7.063	5,0	6,4	1,9	1,7	2,1	1,9	2,0	2,0
Emilia-Romagna	31.354	5,5	3,6	6,7	7,4	8,2	8,5	9,0	9,0
<b>Italia centrale</b>	<b>60.900</b>	<b>0,3</b>	<b>8,2</b>	<b>16,7</b>	<b>16,1</b>	<b>16,1</b>	<b>16,7</b>	<b>16,7</b>	<b>17,5</b>
Toscana	21.335	-3,7	5,2	6,4	5,6	5,7	6,3	6,0	6,1
Umbria	2.407	2,2	6,5	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
Marche	7.393	2,9	5,3	1,4	1,6	1,9	2,0	2,1	2,1
Lazio	29.765	2,7	11,3	8,3	8,2	7,8	7,7	8,0	8,5
<b>Mezzogiorno</b>	<b>47.937</b>	<b>-4,7</b>	<b>-5,6</b>	<b>13,9</b>	<b>15,1</b>	<b>15,3</b>	<b>15,8</b>	<b>15,1</b>	<b>13,8</b>
Abruzzo	3.817	3,9	11,0	1,5	1,2	1,2	1,0	1,0	1,1
Molise	561	-1,0	57,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
Campania	12.118	7,6	9,9	2,9	2,7	2,9	3,0	3,3	3,5
Puglia	8.657	2,6	-1,1	1,9	2,3	2,7	2,5	2,6	2,5
Basilicata	2.394	31,9	221,0	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,7
Calabria	572	-1,4	3,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Sicilia	12.934	-12,6	-26,1	5,4	6,2	5,2	6,0	5,2	3,7
Sardegna	6.886	-13,0	-18,2	1,7	2,1	2,8	2,9	2,5	2,0
<b>Totale regioni</b>	<b>348.452</b>	<b>0,1</b>	<b>3,6</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Dati non ripartibili</b>	<b>5.225</b>	<b>0,1</b>	<b>7,3</b>						
<b>Totale</b>	<b>353.677</b>	<b>0,1</b>	<b>3,6</b>						

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

## 5.2 Interscambio di servizi

Nel 2015 le esportazioni di servizi delle regioni italiane hanno continuato a crescere, salendo del 2,6 per cento rispetto all'anno precedente (tavola 5.4). Il Mezzogiorno è stato per il secondo anno consecutivo l'area più dinamica e ha contribuito con sette decimi di punto all'incremento complessivo. L'apporto maggiore alla crescita è venuto dall'Italia nord-orientale che, in aumento dell'8,7 per cento, ha raggiunto un peso del 21,1 per cento sul totale nazionale. La variazione dell'Italia centrale, pur positiva, è stata sensibilmente più contenuta (+2,2 per cento), mentre sono scese le esportazioni di servizi dell'Italia nord-occidentale, a seguito soprattutto della riduzione di quelle del Piemonte e della sostanziale stabilità di quelle lombarde.

**Tavola 5.4 - Esportazioni di servizi delle regioni italiane <sup>(1)</sup>**

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Quote % sul totale					
	2015	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>29.049</b>	<b>-1,1</b>	<b>41,4</b>	<b>43,4</b>	<b>44,7</b>	<b>43,6</b>	<b>42,2</b>	<b>40,7</b>
Piemonte	5.613	-10,5	9,8	10,5	10,9	9,8	9,0	7,9
Valle d'Aosta	348	-0,1	0,6	0,6	0,7	0,5	0,5	0,5
Lombardia	20.798	0,0	28,4	29,0	29,5	30,3	29,9	29,1
Liguria	2.291	16,4	2,7	3,3	3,7	3,1	2,8	3,2
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>15.044</b>	<b>8,7</b>	<b>20,5</b>	<b>19,6</b>	<b>19,4</b>	<b>20,3</b>	<b>19,9</b>	<b>21,1</b>
Trentino-Alto Adige	1.704	-8,7	2,4	2,3	2,5	2,6	2,7	2,4
Veneto	6.689	14,3	9,2	9,3	9,0	8,4	8,4	9,4
Friuli-Venezia Giulia	2.881	16,2	3,2	3,2	3,4	3,7	3,6	4,0
Emilia-Romagna	3.769	3,7	5,7	4,8	4,5	5,6	5,2	5,3
<b>Italia centrale</b>	<b>21.840</b>	<b>2,2</b>	<b>31,0</b>	<b>30,2</b>	<b>29,3</b>	<b>29,3</b>	<b>30,7</b>	<b>30,6</b>
Toscana	5.442	1,5	7,2	7,6	7,6	7,8	7,7	7,6
Umbria	250	-15,3	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3
Marche	486	23,1	0,9	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7
Lazio	15.663	2,2	22,4	21,2	20,4	20,4	22,0	21,9
<b>Mezzogiorno</b>	<b>5.482</b>	<b>9,5</b>	<b>7,1</b>	<b>6,9</b>	<b>6,6</b>	<b>6,8</b>	<b>7,2</b>	<b>7,7</b>
Abruzzo	317	8,1	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4
Molise	30	28,4	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	1.960	13,0	2,6	2,4	2,4	2,5	2,5	2,7
Puglia	593	10,4	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8
Basilicata	50	-39,9	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	260	53,7	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4
Sicilia	1.644	8,7	1,4	1,4	1,6	1,7	2,2	2,3
Sardegna	626	-4,0	1,1	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9
<b>Totale regioni</b>	<b>71.415</b>	<b>2,6</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Dati non ripartibili</b>	<b>1.470</b>	<b>-22,7</b>						
<b>Totale</b>	<b>72.885</b>	<b>1,9</b>						

<sup>(1)</sup> Esclusi i servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi e i trasporti. Per gli anni 2010-2012 sono esclusi anche i servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia

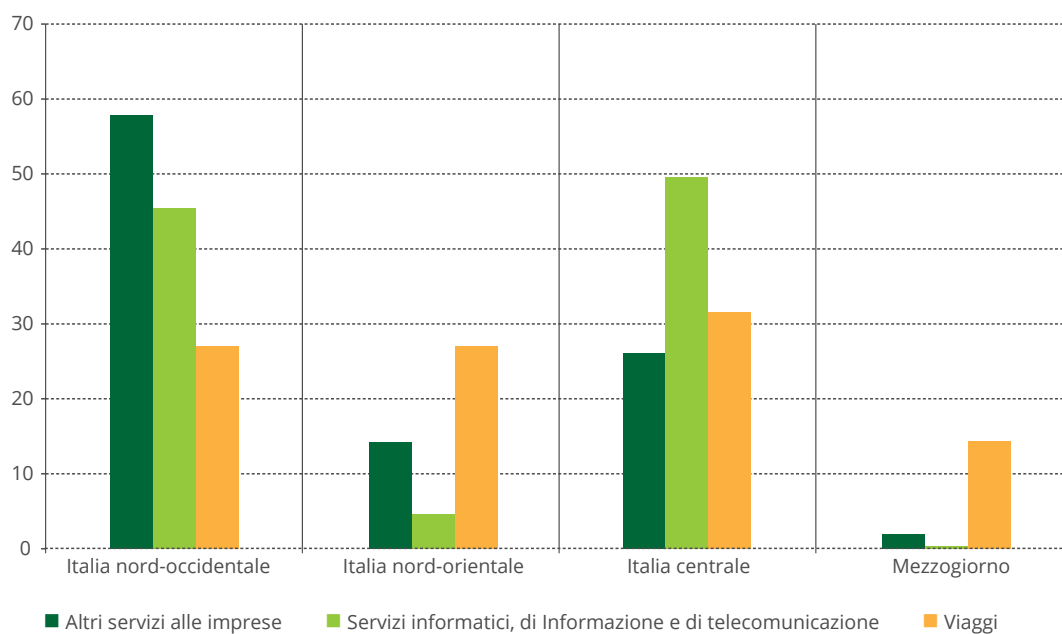


Se si esclude l'Italia nord-occidentale, area in cui il turismo rappresenta meno di un terzo delle vendite all'estero di servizi (32,5 per cento), per tutte le ripartizioni territoriali il settore prevalente è quello turistico: si passa dal 50,2 per cento dell'Italia centrale, al 62,4 di quella nord-orientale, per arrivare al 91,3 del Mezzogiorno.

Nelle isole, in particolare, il turismo (il 98,5 per cento dei crediti per servizi) è di fatto l'unico settore di rilievo per i mercati internazionali; nelle altre regioni del Mezzogiorno, invece, una quota costantemente superiore al 10 per cento delle vendite all'estero è rappresentata dagli altri servizi alle imprese (servizi tecnici, di consulenza professionale e gestionale e quelli connessi al commercio). Questa voce è piuttosto importante in tutte le regioni italiane e per quelle del Nord-Ovest, tra i servizi, è la principale componente per fatturato estero (grafico 5.3).

### Grafico 5.3 - Esportazioni di servizi delle ripartizioni territoriali italiane per principali categorie

Pesi percentuali sul totale delle esportazioni della ripartizione



Fonte: elaborazioni Ices su dati Banca d'Italia

Le importazioni di servizi (tavola 5.5) sono anch'esse aumentate (+2,5 per cento), a un tasso simile a quello delle merci. Gli andamenti delle singole ripartizioni territoriali sono stati sostanzialmente in linea con quelli aggregati, mentre variazioni molto disomogenee si sono avute tra le singole regioni.

### Tavola 5.5 - Importazioni di servizi delle regioni italiane<sup>(1)</sup>

Valori in milioni di euro, variazioni e composizioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Quote % sul totale					
	2015	2015	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>30.259</b>	<b>1,6</b>	<b>50,4</b>	<b>49,9</b>	<b>49,1</b>	<b>48,4</b>	<b>47,1</b>	<b>46,7</b>
Piemonte	5.715	1,1	10,0	10,2	9,8	9,6	8,9	8,8
Valle d'Aosta	126	-7,7	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	22.316	0,7	37,3	35,5	35,1	35,8	35,0	34,4
Liguria	2.102	13,7	2,9	4,0	4,0	2,9	2,9	3,2
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>12.040</b>	<b>4,1</b>	<b>16,6</b>	<b>16,3</b>	<b>17,4</b>	<b>18,2</b>	<b>18,3</b>	<b>18,6</b>
Trentino-Alto Adige	1.001	1,0	1,6	1,4	1,4	1,6	1,6	1,5
Veneto	3.969	4,6	5,5	5,6	5,7	5,7	6,0	6,1
Friuli-Venezia Giulia	2.743	2,2	3,9	4,0	4,4	4,6	4,2	4,2
Emilia-Romagna	4.327	5,6	5,6	5,3	6,0	6,3	6,5	6,7
<b>Italia centrale</b>	<b>18.049</b>	<b>3,3</b>	<b>25,1</b>	<b>26,4</b>	<b>26,2</b>	<b>26,4</b>	<b>27,6</b>	<b>27,8</b>
Toscana	3.166	6,3	3,3	3,4	5,8	4,7	4,7	4,9
Umbria	306	2,5	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Marche	721	2,1	1,4	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1
Lazio	13.856	2,7	20,0	21,3	18,8	20,2	21,3	21,4
<b>Mezzogiorno</b>	<b>4.466</b>	<b>1,6</b>	<b>7,9</b>	<b>7,5</b>	<b>7,2</b>	<b>7,0</b>	<b>6,9</b>	<b>6,9</b>
Abruzzo	623	4,5	1,0	1,1	1,1	0,9	0,9	1,0
Molise	51	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	1.291	2,0	2,5	2,3	2,2	2,1	2,0	2,0
Puglia	626	-10,3	1,5	1,3	0,9	1,0	1,1	1,0
Basilicata	91	28,6	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Calabria	157	15,5	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2
Sicilia	1.271	17,6	1,5	1,4	1,6	1,8	1,7	2,0
Sardegna	355	-28,4	0,7	1,0	0,8	0,8	0,8	0,5
<b>Totale regioni</b>	<b>64.814</b>	<b>2,5</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<b>Dati non ripartibili</b>	<b>1.426</b>	<b>0,6</b>						
<b>Totale</b>	<b>66.240</b>	<b>2,5</b>						

(1) Esclusi i Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi e i Trasporti. Per gli anni 2010-2012 sono esclusi anche i Servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca d'Italia

## Brexit e commercio estero dell'Italia: qualche indicazione sull'esposizione di regioni e settori

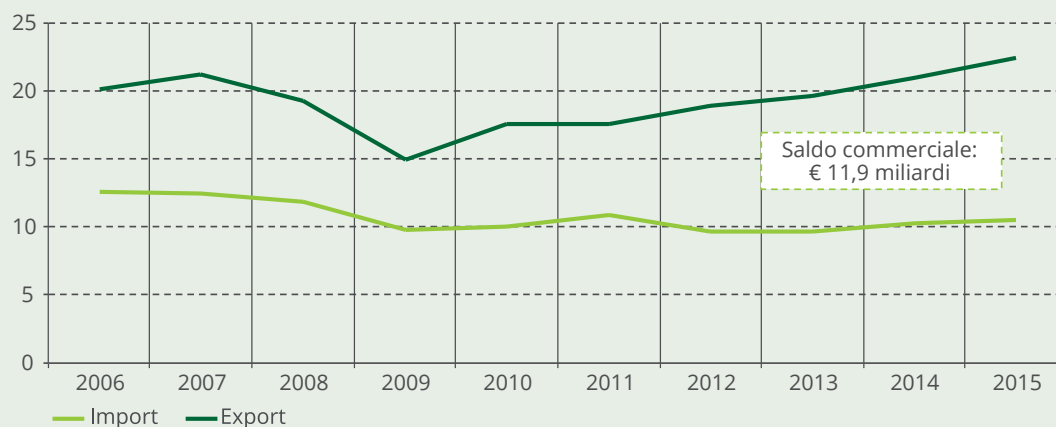
di Andrea Goldstein e Luca Incipini\*

Il popolo britannico ha votato e il Regno Unito si appresta ad abbandonare l'Unione Europea. Non si sa ancora quando e come, e di conseguenza è prematuro stimare quali saranno le conseguenze economiche e commerciali per il paese stesso, per i suoi principali soci e per l'economia globale nel suo complesso. Ma tutti gli studi realizzati prima del referendum, utilizzando una serie di ipotesi istituzionali, concordano che ci sarà un costo in termini di minor crescita del Pil (forse anche di recessione) e pertanto che Oltremanica consumi e investimenti saranno minori nei prossimi anni, comprimendo la domanda per beni importati e servizi internazionali, compreso il turismo.

Se è difficile andare oltre le speculazioni, si può però affermare che l'Italia appare relativamente poco esposta, dato che le esportazioni verso il Regno Unito rappresentano il 5,4 per cento del totale - molto meno che per Germania o Francia. In compenso l'avanzo è molto consistente, quasi 12 miliardi di euro nel 2015, che corrispondono allo 0,7 per cento del Pil italiano.

### Grafico 1 - Bilancia commerciale Italia - Regno Unito

Valori in miliardi di euro



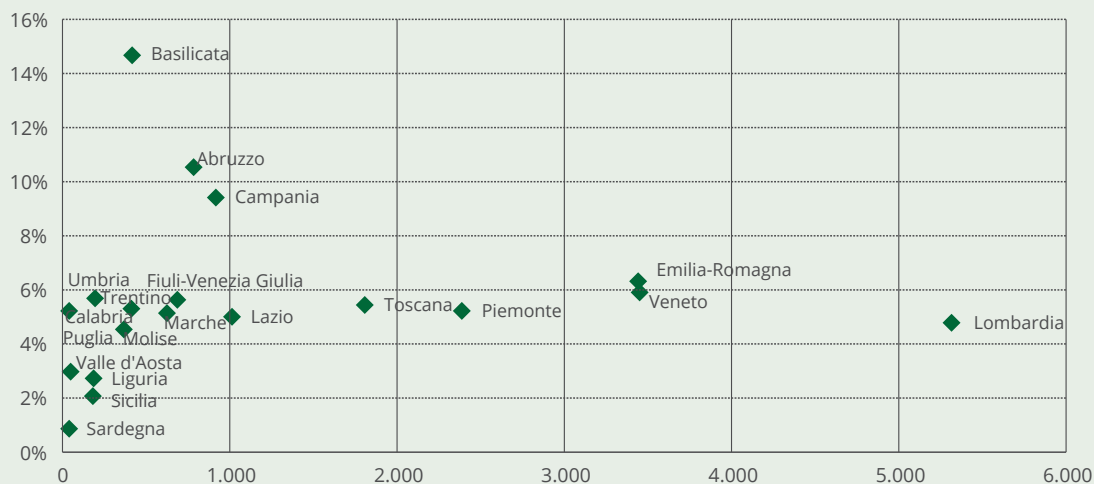
Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

In ogni caso, il dato aggregato nasconde differenze tra aree geografiche e tra settori. Tra le regioni italiane, la più esposta è la Basilicata, che destina Oltremanica quasi il 15 per cento dell'export (grafico 2). Sono soprattutto le vetture *Made in Melfi* di Fca: nel 2015 l'80 per cento delle esportazioni lucane nel mondo sono state autoveicoli e in Regno Unito si sono vendute 8.008 vetture tra 500X e Renegade. Un mercato che è cresciuto negli ultimi anni, ma che rimane molto volatile (durante la crisi 2008-09 si era contratto del 17 per cento). Anche Abruzzo e Campania hanno una forte esposizione al mercato britannico, che assorbe una quota importante dell'export manifatturiero, mentre in valori assoluti è tutt'altra storia, dominano come di consueto le regioni del Nord.

\* Nomisma.

## Grafico 2 – Esposizione delle regioni italiane all'export verso il Regno Unito

Valori in milioni di euro (asse orizzontale) e in percentuale sulle esportazioni totali della regione (asse verticale)



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

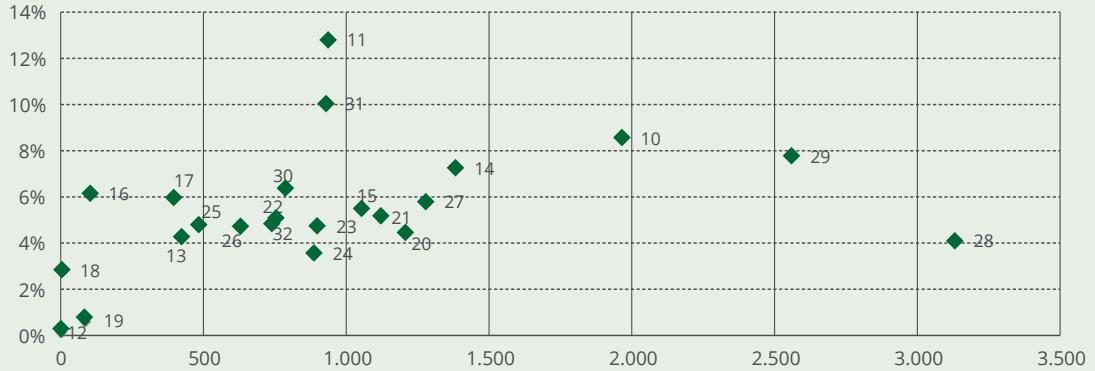
A livello di singoli comparti manifatturieri, l'importanza del mercato britannico per le esportazioni italiane va dal minimo dello 0,2 per cento del tabacco al massimo del 13 per cento delle bevande (grafico 3). Per il vino, l'export è stato di 657 milioni di euro nel 2014 e di 745 milioni di euro nel 2015, rispettivamente 13 per cento e 14 per cento del totale italiano. Da notare come il nostro prezzo medio su quel mercato sia significativamente inferiore rispetto a quello che il prodotto nazionale spunta su quello mondiale (al litro 2,31 euro e 2,71 euro nel 2015, rispettivamente). Il mercato britannico è importante anche per il mobile (10 per cento).

Dall'incrocio tra regioni (20) e settori produttivi (10) si può evincere quali "distretti" (intesi in senso lato) siano più esposti. Oltre al manifatturiero della Basilicata, con un'esposizione verso il Regno Unito superiore al 10 per cento dell'export globale del distretto troviamo il manifatturiero dell'Abruzzo (10,6 per cento per 778 milioni di euro) e l'agricoltura e pesca della Campania (12,6 per cento, anche se soli 55 milioni di euro), oltre a 12 distretti minori. Con un'esposizione compresa tra 5 e 10 per cento ce ne sono 20, che pesano per un consistente 65,9 per cento sull'export italiano in Regno Unito. Gran parte nel manifatturiero e tra questi:

- Campania – 9,3 per cento (861 milioni di euro)
- Emilia-Romagna – 6,2 per cento (3.371 milioni di euro)
- Toscana – 5,3 per cento (1.719 milioni di euro)
- Veneto – 6,0 per cento (3.384 milioni di euro)
- Umbria – 5,8 per cento (202 milioni di euro)
- Friuli-Venezia Giulia – 5,7 per cento (679 milioni di euro)
- Toscana – 5,3 per cento (1.719 milioni di euro)
- Trentino Alto-Adige – 5,3 per cento (368 milioni di euro)
- Piemonte – 5,2 per cento (2.344 milioni di euro)
- Marche – 5,2 per cento (626 milioni di euro)
- Lazio – 5,1 per cento (987 milioni di euro)

### Grafico 3 - Esposizione dei settori manifatturieri all'export verso il Regno Unito

Valori in milioni di euro (asse orizzontale) e in percentuale sulle esportazioni totali della regione (asse verticale)



- |  |   |
|--|---|
| 10 - Prodotti alimentari                 | 22 - Articoli in gomma                    |
| 11 - Bevande                             | 23 - Lavorazione di minerali              |
| 12 - Tabacco                             | 24 - Prodotti della metallurgia           |
| 13 - Prodotti tessili                    | 25 - Prodotti del metallo                 |
| 14 - Articoli di abbigliamento           | 26 - Computer e prodotti di elettronica   |
| 15 - Articoli in pelle e simili          | 27 - Apparecchiature elettriche           |
| 16 - Legno e prodotti in legno e sughero | 28 - Macchinari e apparecchiature nca     |
| 17 - Carta e prodotti di carta           | 29 - Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi |
| 18 - Prodotti della stampa               | 30 - Altri mezzi di trasporto             |
| 19 - Coke e prodotti della raffinazione  | 31 - Mobili                               |
| 20 - Prodotti chimici                    | 32 - Altre industrie manifatturiere       |
| 21 - Prodotti farmaceutici               |   |

Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Ci sono poi i flussi turistici. Con 3,1 milioni di arrivi e 11,9 milioni di presenze nel 2014, il Regno Unito occupa la quarta posizione tra i mercati di provenienza. Ovviamente le condizioni di ingresso in Italia non cambierebbero, anche se il potere d'acquisto dei britannici potrebbe soffrire a causa del *Brexit*, a maggior ragione se a questo si accompagnasse un deprezzamento della sterlina. Per spesa giornaliera pro capite per motivo di "vacanza", i britannici sono i più spendaccioni tra gli europei comunitari (123 euro, senza però arrivare ai livelli giapponesi e cinesi, 194 euro e 184 euro, rispettivamente). È un turismo principalmente da città d'arte e da sport invernali, soprattutto per la Valle d'Aosta, dove la clientela britannica pesa per il 6 per cento di tutti gli arrivi e per il 25 per cento di quelli dall'estero.

## 5.3 Indicatori di apertura internazionale delle regioni italiane

La tavola 5.6 sintetizza alcuni indicatori di apertura internazionale delle regioni italiane: il grado di penetrazione delle importazioni (rapporto tra importazioni di beni e servizi e domanda interna) e la propensione a esportare, quest'ultima misurata sia come rapporto tra esportazioni di beni e servizi e Pil regionale sia in termini di valore delle esportazioni per occupato. Tutti gli indicatori confermano che le regioni del Centro-Nord sono molto più integrate nel commercio internazionale di quelle del Mezzogiorno.

**Tavola 5.6 - Indicatori di apertura internazionale per regione**

Rapporti percentuali sui valori a prezzi correnti

Ripartizioni e regioni	Penetrazione delle importazioni			Propensione a esportare					
	Rapporto tra importazioni di beni e servizi e domanda interna			Rapporto tra esportazioni di beni e servizi e Pil			Esportazioni di beni e servizi per occupato (valori in euro)		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2013	2014	2015
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>35,3</b>	<b>34,4</b>	<b>34,6</b>	<b>35,4</b>	<b>35,6</b>	<b>36,2</b>	<b>27.941</b>	<b>28.417</b>	<b>28.782</b>
Piemonte	29,9	30,6	31,2	38,0	39,1	39,9	27.089	27.661	28.569
Valle d'Aosta	10,1	7,8	8,2	23,2	19,4	20,1	16.514	17.338	17.397
Lombardia	38,4	37,4	37,6	36,7	36,8	37,2	30.425	30.760	31.024
Liguria	26,6	23,4	21,6	19,7	18,6	19,6	14.087	15.104	14.835
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>27,9</b>	<b>28,5</b>	<b>29,5</b>	<b>36,4</b>	<b>37,4</b>	<b>38,5</b>	<b>27.609</b>	<b>28.438</b>	<b>29.914</b>
Trentino Alto Adige	18,7	18,5	19,0	22,4	22,8	23,5	18.840	19.199	19.912
Veneto	31,3	32,6	33,1	38,8	39,9	40,8	28.544	29.272	31.296
Friuli-Venezia Giulia	31,4	30,8	32,1	39,8	40,5	42,4	28.072	29.294	30.377
Emilia-Romagna	26,2	26,7	28,1	36,7	37,9	39,2	28.660	29.615	30.804
<b>Italia centrale</b>	<b>22,6</b>	<b>21,3</b>	<b>21,6</b>	<b>24,0</b>	<b>23,9</b>	<b>24,7</b>	<b>17.769</b>	<b>18.253</b>	<b>18.749</b>
Toscana	26,9	25,0	24,6	34,9	33,7	34,4	23.812	24.360	24.722
Umbria	13,8	12,4	12,6	19,6	18,2	17,4	11.219	10.674	10.831
Marche	21,5	21,9	22,7	27,6	31,3	32,9	19.652	20.616	20.321
Lazio	21,5	20,3	20,9	17,3	17,2	18,2	14.110	14.688	15.529
<b>Mezzogiorno</b>	<b>16,1</b>	<b>15,1</b>	<b>14,6</b>	<b>13,6</b>	<b>12,8</b>	<b>12,4</b>	<b>7.989</b>	<b>7.806</b>	<b>8.037</b>
Abruzzo	14,5	13,6	14,6	22,7	22,3	23,5	14.442	15.184	16.212
Molise	7,4	6,7	6,4	6,3	5,8	6,0	3.697	3.817	5.108
Campania	11,8	11,5	12,3	10,9	11,3	11,4	7.147	7.183	7.423
Puglia	14,7	13,0	13,5	13,5	12,4	12,5	7.413	7.586	7.503
Basilicata	7,7	6,2	7,8	11,2	9,9	11,4	6.024	6.755	15.209
Calabria	2,3	2,2	2,1	1,6	1,5	1,5	947	946	1.231
Sicilia	22,9	22,0	19,7	16,1	14,1	12,9	9.231	8.462	7.480
Sardegna	29,9	27,4	24,4	21,1	18,2	16,1	10.967	9.674	9.601
<b>Totale regioni</b>	<b>26,3</b>	<b>25,6</b>	<b>25,8</b>	<b>28,1</b>	<b>28,2</b>	<b>28,8</b>	<b>20.396</b>	<b>20.809</b>	<b>21.547</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat e Banca d'Italia

Il grado medio di penetrazione delle importazioni è tornato a crescere tra il 2013 e il 2014, dopo essere diminuito nell'anno precedente. L'incremento si è registrato in tutte le ripartizioni territoriali, con la sola eccezione del Mezzogiorno o, più specificamente, dell'Italia insulare. La regione più aperta, anche dal lato delle importazioni, è la Lombardia, che soddisfa il 37 per cento circa della propria domanda interna con beni e servizi acquistati all'estero; seguono il Veneto, il Friuli-Venezia Giulia e il Piemonte. Tra le regioni del Mezzogiorno solo la Sardegna ha un livello di penetrazione delle importazioni paragonabile a quello delle regioni settentrionali, nonostante la consistente riduzione registrata negli ultimi anni. Anche nel caso della Sicilia questo indicatore è piuttosto elevato e ha mostrato un'evidente tendenza al ridimensionamento.

### Tavola 5.7 - Numero di esportatori presenti

Numero degli operatori all'esportazione presenti in ciascuna regione, variazioni e quote percentuali

	Numero	Var. %	Quote % sul totale							Valore medio esportato per operatore <sup>(2)</sup>	Var. %
	2015	2015	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015	2015
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>86.785</b>	<b>1,5</b>	<b>37,6</b>	<b>38,7</b>	<b>38,1</b>	<b>38,7</b>	<b>38,5</b>	39,7	39,9	<b>1.894</b>	<b>1,2</b>
Piemonte	18.241	0,8	8,5	8,4	8,5	8,5	8,3	8,4	8,4	2.510	6,1
Valle d'Aosta	458	18,0	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1.323	-15,5
Lombardia	63.010	2,5	26,9	27,5	27,2	27,5	27,5	28,5	28,9	1.765	-0,9
Liguria	5.076	-8,7	2,0	2,6	2,2	2,5	2,5	2,6	2,3	1.337	4,9
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>62.192</b>	<b>0,7</b>	<b>29,9</b>	<b>29,5</b>	<b>29,9</b>	<b>29,6</b>	<b>29,5</b>	<b>28,6</b>	<b>28,6</b>	<b>2.135</b>	<b>4,0</b>
Trentino Alto Adige	4.289	2,4	1,7	1,9	1,8	1,9	1,9	1,9	2,0	1.818	4,7
Veneto	28.834	3,9	14,0	13,2	13,2	13,2	13,1	12,9	13,2	1.995	1,4
Friuli-Venezia Giulia	6.222	-0,5	3,7	3,7	4,0	3,6	3,1	2,9	2,9	1.956	1,8
Emilia-Romagna	22.847	-3,1	10,5	10,8	10,8	10,9	11,3	10,9	10,5	2.421	7,8
<b>Italia centrale</b>	<b>41.120</b>	<b>0,7</b>	<b>20,4</b>	<b>19,6</b>	<b>19,9</b>	<b>19,4</b>	<b>19,3</b>	<b>18,9</b>	<b>18,9</b>	<b>1.681</b>	<b>3,3</b>
Toscana	19.905	1,7	9,6	9,8	9,8	9,3	9,1	9,1	9,1	1.661	1,5
Umbria	2.804	1,0	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1.300	5,3
Marche	7.747	-0,5	4,8	4,0	4,0	3,9	3,8	3,6	3,6	1.576	-1,8
Lazio	10.664	-0,2	4,7	4,5	4,9	4,9	5,1	5,0	4,9	1.894	9,5
<b>Mezzogiorno</b>	<b>27.583</b>	<b>0,3</b>	<b>12,1</b>	<b>12,2</b>	<b>12,1</b>	<b>12,3</b>	<b>12,7</b>	<b>12,8</b>	<b>12,7</b>	<b>1.535</b>	<b>3,7</b>
Abruzzo	3.387	-0,9	1,7	1,5	1,6	1,5	1,6	1,6	1,6	2.197	8,3
Molise	407	1,5	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1.206	34,1
Campania	10.129	-1,2	4,5	4,5	4,4	4,5	4,7	4,8	4,7	962	4,0
Puglia	5.933	4,9	2,9	2,8	2,6	2,8	2,7	2,6	2,7	1.381	-4,0
Basilicata	620	-7,7	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	4.551	166,3
Calabria	1.456	-2,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	257	18,4
Sicilia	4.399	1,7	1,6	1,8	1,8	1,8	1,9	2,0	2,0	1.926	-13,8
Sardegna	1.252	-3,0	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	3.833	6,4
<b>Totale regioni <sup>(1)</sup></b>	<b>217.680</b>	<b>1,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>1.877</b>	<b>2,7</b>

<sup>(1)</sup> Il numero totale degli operatori presenti nelle regioni è superiore al dato nazionale, poiché un esportatore può essere presente in più regioni.

<sup>(2)</sup> In migliaia di euro.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

Tra il 2013 e il 2014 è salito ulteriormente per la media delle regioni italiane anche il rapporto tra esportazioni di beni e servizi e Pil. Analogamente a quanto osservato per le importazioni, pure per questo indicatore l'unica ripartizione territoriale a non aver accresciuto il proprio grado di apertura internazionale è il Mezzogiorno e, anche in questo caso, sono state la Sicilia e la Sardegna a determinare la flessione complessiva, essendo invece cresciuta la propensione all'export di tutte le regioni meridionali. L'area d'Italia più orientata all'estero è quella del Nord-Est: la propensione all'esportazione tocca i livelli più elevati per Friuli-Venezia Giulia e Veneto. Seguono il Piemonte, l'Emilia Romagna e la Lombardia. Le Marche sono la regione che più di tutte ha visto aumentare la propria proiezione verso i mercati esteri nel periodo 2012-2014 (dal 27,6 al 32,9 per cento). Questo andamento, unito alla crescita del grado di apertura del Lazio, ha compensato le flessioni dell'Umbria e della Toscana e determinato l'incremento del grado di propensione all'esportazione dell'Italia centrale. Il Mezzogiorno ha fatto registrare un indicatore di 16 punti percentuali inferiore alla media nazionale e in ulteriore flessione negli ultimi due anni. Come già osservato, la riduzione dell'attività di trasformazione degli idrocarburi, unita alla discesa nelle quotazioni delle materie prime, hanno generato questa ulteriore contrazione. Tra le altre regioni del Mezzogiorno, è bene sottolineare il grado di apertura ai mercati esteri dell'Abruzzo che oltre ad essere tendenzialmente crescente, è strutturalmente in linea con quello delle regioni centrali d'Italia, principalmente grazie alla presenza di grandi gruppi multinazionali. Già nel 2014 il peso del fatturato estero sul Pil della Basilicata si mostrava crescente; la crescita è stata ancora più consistente nel 2015 a seguito della ripresa dell'attività produttiva e delle esportazioni del comparto autoveicoli.

L'apertura internazionale dei sistemi produttivi locali si può misurare anche in termini di diffusione della capacità di esportare tra le imprese. A questo proposito, la tavola 5.7 mostra la distribuzione del numero degli esportatori presenti in ciascuna regione (il cosiddetto margine estensivo delle esportazioni) e la dinamica recente del valore medio esportato per operatore (il margine intensivo).

Si nota subito che nell'ultimo biennio il margine estensivo è cresciuto in Italia nord-occidentale a un tasso nettamente superiore alla media nazionale, mentre il margine intensivo è aumentato soprattutto nel Nord-Est e nel Centro.

Osservando l'intero decennio 2005-2015 emerge anche un tendenziale aumento del peso del Mezzogiorno sul numero degli esportatori, segno del graduale estendersi del numero di imprese in grado di affacciarsi sui mercati esteri.

La tavola mostra anche marcate differenze tra le singole regioni, anche all'interno della stessa ripartizione.



## 5.4 Internazionalizzazione produttiva

Nelle tavole 5.8 e 5.9 sono riportate alcune informazioni tratte dalla banca dati Reprint (Ice-Politecnico di Milano) sulla presenza di multinazionali estere in Italia e sulle partecipazioni italiane all'estero. Le variabili considerate, sia per gli investimenti in uscita che per quelli in entrata, sono il numero di partecipate e i relativi addetti e fatturato, organizzate in questo contesto per sede principale della filiale in Italia di un gruppo estero (tavola 5.8) e per quella dell'impresa italiana che abbia effettuato un investimento all'estero (tavola 5.9). Come per le esportazioni, la maggior parte degli investimenti diretti, sia in uscita che in entrata, si concentra nell'Italia nord-occidentale e, in particolare, in Lombardia.

**Tav. 5.8 - Imprese italiane a partecipazione estera**

Distribuzione percentuale

	Numero di imprese	Addetti	Fatturato							Valore <sup>(2)</sup>	Var. %
			Distribuzione percentuale								
			31.12.2015 <sup>(1)</sup>	2005	2010	2011	2012	2013	2014		
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>6.579</b>	<b>557.505</b>	<b>59,8</b>	<b>56,4</b>	<b>56,1</b>	<b>55,5</b>	<b>54,0</b>	<b>54,6</b>	<b>54,0</b>	<b>272.424</b>	<b>0,1</b>
Piemonte	998	103.873	9,0	7,5	7,3	7,1	7,2	7,3	7,3	36.958	1,7
Valle d'Aosta	17	1.802	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1.205	2,2
Lombardia	5.300	424.339	48,2	45,3	44,8	44,5	43,4	43,9	43,2	218.058	-0,4
Liguria	264	27.491	2,3	3,4	3,8	3,7	3,2	3,1	3,2	16.203	3,6
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>2.544</b>	<b>165.030</b>	<b>13,3</b>	<b>12,2</b>	<b>12,4</b>	<b>12,1</b>	<b>12,5</b>	<b>13,2</b>	<b>13,2</b>	<b>66.581</b>	<b>1,2</b>
Trentino-Alto Adige	496	17.481	1,3	1,4	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	7.535	0,5
Veneto	961	58.089	5,1	4,9	5,1	4,8	4,7	4,9	5,0	25.094	2,2
Friuli-Venezia Giulia	178	20.889	1,9	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	6.576	1,4
Emilia-Romagna	909	68.571	5,0	4,6	4,7	4,6	5,1	5,5	5,4	27.376	0,5
<b>Italia centrale</b>	<b>1.559</b>	<b>211.651</b>	<b>22,9</b>	<b>27,5</b>	<b>27,7</b>	<b>28,5</b>	<b>27,4</b>	<b>25,8</b>	<b>26,3</b>	<b>132.716</b>	<b>3,0</b>
Toscana	494	41.588	3,1	3,2	3,0	3,7	4,0	4,2	4,2	21.203	2,2
Umbria	69	6.292	1,1	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	2.787	-1,9
Marche	108	12.145	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,8	0,8	3.999	2,7
Lazio	888	151.626	18,4	23,3	23,7	23,7	22,4	20,3	20,8	104.726	3,3
<b>Mezzogiorno</b>	<b>612</b>	<b>53.384</b>	<b>4,1</b>	<b>3,8</b>	<b>3,9</b>	<b>3,9</b>	<b>6,1</b>	<b>6,4</b>	<b>6,5</b>	<b>32.621</b>	<b>6,0</b>
Abruzzo	87	21.634	1,6	1,3	1,4	1,4	1,5	1,5	1,5	7.679	1,0
Molise	11	447	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	115	0,0
Campania	128	15.423	0,8	0,8	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8	4.132	26,3
Puglia	113	6.290	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	0,5	0,5	2.372	-5,1
Basilicata	62	526	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	172	18,2
Calabria	33	1.634	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	388	1,5
Sicilia	128	3.511	0,5	0,8	0,8	0,9	0,8	1,5	1,5	7.333	-0,2
Sardegna	50	3.919	0,4	0,3	0,3	0,3	2,3	2,1	2,1	10.431	0,0
<b>Totale regioni</b>	<b>11.294</b>	<b>987.570</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>504.342</b>	<b>1,2</b>

<sup>(1)</sup> Dati preliminari.

<sup>(2)</sup> In milioni di euro.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice - Politecnico di Milano

Nelle regioni del Nord-Ovest risiede quasi il 60 per cento delle filiali italiane di imprese multinazionali estere; quattro su cinque tra queste imprese si trovano in Lombardia. Quote solo lievemente più contenute si riscontrano in termini di occupati e di fatturato. Nel Nord-Est, nel Centro e nel Mezzogiorno d'Italia troviamo rispettivamente i restanti 22,5, 13,8 e 5,4 per cento delle partecipazioni. L'Italia centrale rappresenta peraltro una quota ben più elevata in termini di addetti (21,4 per cento) e fatturato (26,3 per cento): esiste in questo caso un "effetto città metropolitana" di Roma, ovvero un caso esemplificativo di agglomerazione urbana che, per i vantaggi di localizzazione che ne derivano, attrae maggiormente le imprese di più grandi dimensioni, con maggior propensione all'innovazione e più accentuata occupazione di personale specializzato, caratteristiche che ben corrispondono a quelle associate alle imprese multinazionali.

Le partecipate dall'estero con sede nell'area del Nord-Est, Veneto ed Emilia Romagna in particolare, sono invece mediamente più piccole.

Per quanto riguarda le partecipazioni italiane all'estero, a fine 2015 e per il secondo anno consecutivo, tutti gli indicatori mostrano un calo rispetto all'anno precedente (-2,1, -4,6 e -9,3 per cento rispettivamente per numero di partecipazioni, livello degli addetti e valore del fatturato). L'andamento delle quotazioni del greggio spiega in massima parte la contrazione del fatturato del Lazio e della Sicilia. Il dato della Lombardia riflette il cambiamento nell'assetto proprietario di alcuni grandi imprese multinazionali italiane, ora di proprietà estera. Sulla performance del Lazio, soprattutto in termini di addetti, pesano invece alcune importanti dismissioni.

Anche in termini di partecipazioni in uscita il divario tra il Nord e il Sud del paese emerge molto chiaramente; gli investitori italiani si concentrano, infatti, nelle aree più ricche, in misura più che proporzionale rispetto al peso che esse hanno sull'economia nazionale. L'Italia nord-occidentale si conferma la macro-area più internazionalizzata, seguita dall'Italia centrale; mentre il Mezzogiorno registra una quota percentuale nettamente inferiore.

**Tav. 5.9 - Imprese estere a partecipazione italiana**  
Distribuzione percentuale

	Numero di imprese	Addetti	Fatturato							Valore <sup>(2)</sup>	Var. %
			Distribuzione percentuale								
			31.12.2015 <sup>(1)</sup>	2005	2010	2011	2012	2013	2014		
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>13.381</b>	<b>864.816</b>	<b>51,7</b>	<b>52,4</b>	<b>54,7</b>	<b>54,0</b>	<b>55,4</b>	<b>56,3</b>	<b>58,6</b>	<b>300.607</b>	<b>-5,5</b>
Piemonte	2.980	344.403	23,9	25,8	28,0	29,2	31,1	31,5	34,6	177.408	-0,3
Valle d'Aosta	11	138	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	46	-20,7
Lombardia	9.788	506.762	26,9	25,6	25,8	23,9	23,5	23,9	23,2	118.835	-12,2
Liguria	602	13.513	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,8	4.318	-13,3
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>9.850</b>	<b>308.001</b>	<b>14,3</b>	<b>10,5</b>	<b>8,8</b>	<b>8,4</b>	<b>8,7</b>	<b>8,9</b>	<b>9,7</b>	<b>49.827</b>	<b>-0,7</b>
Trentino-Alto Adige	686	16.638	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	3.658	0,1
Veneto	4.193	155.839	6,2	4,4	3,9	3,8	3,8	3,9	4,3	22.005	-0,2
Friuli-Venezia Giulia	941	30.041	0,9	0,8	0,8	0,8	1,1	1,2	1,3	6.524	-1,0
Emilia-Romagna	4.030	105.483	6,6	4,6	3,5	3,2	3,1	3,2	3,4	17.640	-1,3
<b>Italia centrale</b>	<b>4.918</b>	<b>242.548</b>	<b>31,9</b>	<b>34,5</b>	<b>33,9</b>	<b>35,2</b>	<b>33,6</b>	<b>32,5</b>	<b>29,1</b>	<b>149.144</b>	<b>-18,7</b>
Toscana	1.702	52.341	2,5	2,5	2,4	2,3	2,3	2,3	2,5	12.760	-1,0
Umbria	274	9.134	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1.142	0,9
Marche	728	28.622	1,5	1,4	1,2	1,3	1,2	0,7	0,8	3.920	0,9
Lazio	2.214	152.451	27,7	30,4	30,0	31,4	29,8	29,3	25,6	131.322	-20,6
<b>Mezzogiorno</b>	<b>1.334</b>	<b>44.215</b>	<b>2,0</b>	<b>2,7</b>	<b>2,6</b>	<b>2,4</b>	<b>2,4</b>	<b>2,3</b>	<b>2,5</b>	<b>13.056</b>	<b>-1,2</b>
Abruzzo	225	8.072	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	729	-0,7
Molise	30	557	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	769	0,1
Campania	464	17.150	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	3.853	-3,2
Puglia	309	12.393	0,3	0,9	1,0	1,0	0,9	0,9	1,0	5.268	0,0
Basilicata	41	775	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	132	1,5
Calabria	31	119	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	28	-12,5
Sicilia	181	4.217	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	437	-12,2
Sardegna	53	932	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	1.840	-0,1
<b>Totale regioni</b>	<b>29.483</b>	<b>1.459.580</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>512.634</b>	<b>-9,3</b>

<sup>(1)</sup> dati preliminari.

<sup>(2)</sup> In milioni di euro.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice - Politecnico di Milano

# I costi del commercio internazionale: il caso delle province italiane

di Luca De Benedictis\* e Anna Maria Pinna\*\*

## Introduzione

Valutare la dimensione dei costi del commercio internazionale - di ciò che impedisce alla produzione locale di essere acquistata da consumatori (di beni finali) o imprese (che utilizzino beni intermedi) localizzati oltre i confini del mercato locale in modo analogo a quanto sia possibile per i consumatori e le imprese locali - è da sempre un problema fondamentale nella letteratura sul commercio internazionale. Da questa misura si evince il grado d'integrazione dei mercati, l'effettiva partecipazione dei singoli agenti economici agli scambi mondiali, le opportunità offerte dai mercati globali e il grado di trasmissibilità degli shock internazionali. Le implicazioni della dimensione dei costi del commercio in altri contesti come quello del mercato del lavoro, dell'innovazione o della diffusione degli effetti della politica macroeconomica sono evidenti e, già più di quindici anni fa, Obstfeld e Rogoff (2000) attribuivano a "la distanza" il ruolo determinante nello spiegare alcuni tra i maggiori *puzzle* della macroeconomia internazionale. Ma *quale* distanza?

L'intenso sviluppo della letteratura teorica ed empirica sul modello gravitazionale degli scambi (De Benedictis e Taglioni, 2011; Head e Mayer, 2015) ha messo in evidenza due elementi che possono aiutare a delineare una risposta adeguata. (a) Ciò che è rilevante per spiegare le esportazioni di beni e servizi, indicate con  $x_{ij}$ , da un luogo  $i$  verso un differente luogo  $j$ , non è la distanza assoluta tra  $i$  e  $j$  ma la *distanza relativa*, che tenga conto delle esistenti opzioni alternative sia per l'agente esportatore, in  $i$ , che per quello importatore, in  $j$ , i quali possono entrambi stabilire relazioni commerciali con altri agenti localizzati in altri luoghi diversi da  $i$  e da  $j$ .<sup>1</sup> (b) La distanza geografica tra  $i$  e  $j$  approssima solo parzialmente la effettiva *distanza economica*, indicata con  $d_{ij}$ , tra i due paesi. Ai costi di trasporto, associabili alla distanza fisica, devono aggiungersi altri elementi, quali le misure discriminatorie dovute alla politica commerciale, dalle più tradizionali quali i dazi, a quelle più recenti come i tempi dei controlli alla frontiera, la complessità nella compilazione della documentazione necessaria alle attività di import-export, la diversità negli standard produttivi e di commercializzazione. Inoltre, la differenza linguistica, quella istituzionale, più in generale quella culturale, ma anche il peso della storia con le sue implicazioni in termini di passato coloniale, conflitti e fenomeni migratori, sono elementi che contribuiscono a determinare la distanza economica.

## Costi di commercio generalizzati

Data la natura multidimensionale dei costi di commercio, il tentativo di ricondurli a misure specifiche associate ai costi di trasporto si è dimostrato scarsamente fruttuoso, se non in casi specifici (Anderson e van Wincoop, 2004). Chen e Novy (2012) descrivono in dettaglio alcuni dei tentativi di misurazione attraverso il conteggio degli standard non armonizzati applicati ai beni

\* DED - Università degli Studi di Macerata e Rossi-Doria Centre, Università Roma Tre

\*\* CRENoS e Università degli studi di Cagliari

<sup>1</sup> Ad esempio, ciò che favorisce gli scambi tra l'Australia e la Nuova Zelanda non è solo la loro prossimità, ma è soprattutto la mancanza di alternative praticabili. La lontananza da altri mercati di sbocco (*distanza relativa*) rafforza gli scambi bilaterali tra i due paesi. In base allo stesso meccanismo, gli scambi tra Francia e Belgio sono negativamente influenzati dalla presenza di alternative possibili, come quelle realizzabili con la Germania.



importati; delle notifiche presso l'Organizzazione mondiale del commercio, riguardanti gli ostacoli rilevati dagli esportatori di specifici beni in specifici mercati; delle clausole di armonizzazione previste dagli accordi regionali. Tutte queste misure, insieme a quelle più tecniche su specifici costi di trasporto e assicurazione (per esempio misurate dal rapporto tra i prezzi internazionali Cif/Fob, da indicatori di *Cargo directionality*, etc.) e quelle più amministrative (per esempio i tempi di attesa alla frontiera), forniscono una quantificazione assai approssimativa del divario tra prezzi interni e prezzi internazionali dovuto ai costi del commercio internazionale.

La difficoltà di misurare direttamente tali costi e la necessità di fornirne una misura generalizzata e onnicomprensiva ha portato a esplorare una possibilità diversa, quella della *misurazione indiretta*.

È infatti possibile sfruttare le caratteristiche della forma strutturale dell'equazione gravitazionale (Anderson e van Wincoop, 2003),

$$x_{ij} = \frac{y_i y_j}{y} \left( \frac{d_{ij}}{\Pi_i P_j} \right)^{1-\sigma}$$

dove  $x_{ij}$  indica il volume delle esportazioni dal paese  $i$  verso il paese  $j$ , il quale dipende positivamente dal prodotto del Pil dei due paesi,  $y_i y_j$ , normalizzato utilizzando il valore del Pil mondiale,  $y$ , e negativamente dalla distanza relativa tra i due paesi,  $\left( \frac{d_{ij}}{\Pi_i P_j} \right)^{1-\sigma}$ . Dove  $\sigma > 1$  indica l'elasticità di sostituzione tra i beni.

Adottando la metodologia proposta da Novy (2013), la medesima equazione può essere riscritta come,

$$\tau_{ij} = \left( \frac{x_{ij}}{y_i y_j} y \right)^{\frac{1}{1-\sigma}} = \frac{d_{ij}}{\Pi_i P_j}$$

dove  $\tau_{ij}$  è la misura generalizzata di costo del commercio internazionale, derivata dal modello gravitazionale, ed è interpretabile come l'equivalente tariffario del costo del commercio internazionale, rispetto al costo del commercio all'interno del singolo paese.<sup>2</sup> Un valore di  $\tau_{ij} = 1$ , indica una sostanziale equivalenza tra commerciare internamente e commerciare internazionalmente. Un valore di  $\tau_{ij} = 2$ , indica invece che i prezzi dei beni venduti nel paese  $j$  risulteranno maggiorati del 100 per cento, a causa dei costi del commercio. Essendo un prodotto di variabili incluse nelle statistiche internazionali, quali il Pil e il volume di esportazioni bilaterali, o stimate, come l'elasticità di sostituzione, è possibile calcolarne una misura associata agli scambi bilaterali tra paesi. Nulla impedisce che la medesima metodologia sia applicabile a unità territoriali maggiormente disaggregate.<sup>3</sup>

- ② Intuitivamente, la misura di costo del commercio internazionale sarà tanto più elevata al diminuire del grado di apertura dell'economia.
- ③ La versione esposta è leggermente semplificata rispetto alla versione originale di Novy (2013). Gli aspetti omissi per necessità espositiva riguardano la determinazione degli scambi all'interno del medesimo paese,  $x_{ii}$ ; la determinazione del termine di *multilateral resistance* (Anderson e van Wincoop, 2003), corrispondente al denominatore della distanza relativa,  $\Pi_i P_j$ ; il trattamento dei flussi di commercio assenti,  $x_{ij} = 0$ . I dati generati, aggregati e rappresentati graficamente corrispondono alla procedura originale.

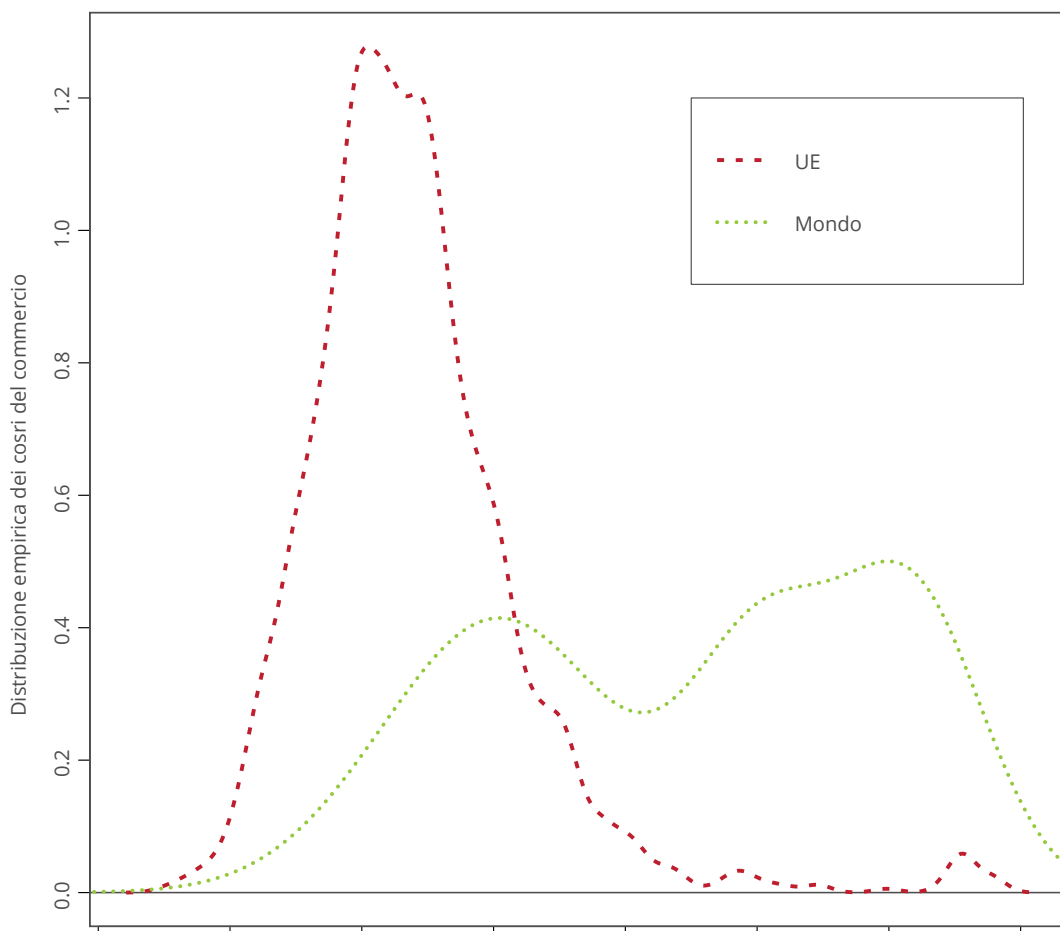
### Un'analisi dei costi del commercio internazionale a livello provinciale

L'analisi, sintetizzata qui di seguito, ha calcolato i costi del commercio internazionale per 107 province italiane nel 2010. I dati originari, prodotti dall'Istat, a livello provinciale, considerano i flussi di esportazione di ogni provincia verso 192 paesi del mondo e, rapportati ai redditi provinciali, ai redditi dei paesi prodotti dalla Banca Mondiale e ponderati per un livello di elasticità di sostituzione pari a 7, hanno permesso di calcolare il livello di  $\tau_{ij}$  per ogni provincia italiana.

$\tau_{ij}$  rappresenta, quindi, una misura di tutti gli ostacoli, tangibili e intangibili, che rendono distinto il commercio all'interno della provincia italiana  $i$  rispetto a quello che gli agenti economici della provincia  $i$  intrattengono con agenti economici dei diversi paesi  $j$  del mondo. Questo spiega la sostanziale differenza esistente rispetto a valori ottenuti considerando esclusivamente il dazio medio europeo applicato alle esportazioni provinciali come *unico* ostacolo agli scambi.

Per comodità espositiva i costi calcolati per ogni provincia e per ogni mercato di destinazione sono stati aggregati, in modo da avere per ogni provincia un'unica misura di costo del commercio internazionale medio, per tutti i mercati di destinazione, dividendo questi ultimi in *mercati europei* (considerando solo i paesi UE-15) e *mercati mondiali*.

**Grafico 1 - Distribuzione di  $\tau_{-iUE}$  e  $\tau_{-iMONDO}$  per le province italiane (2010)**

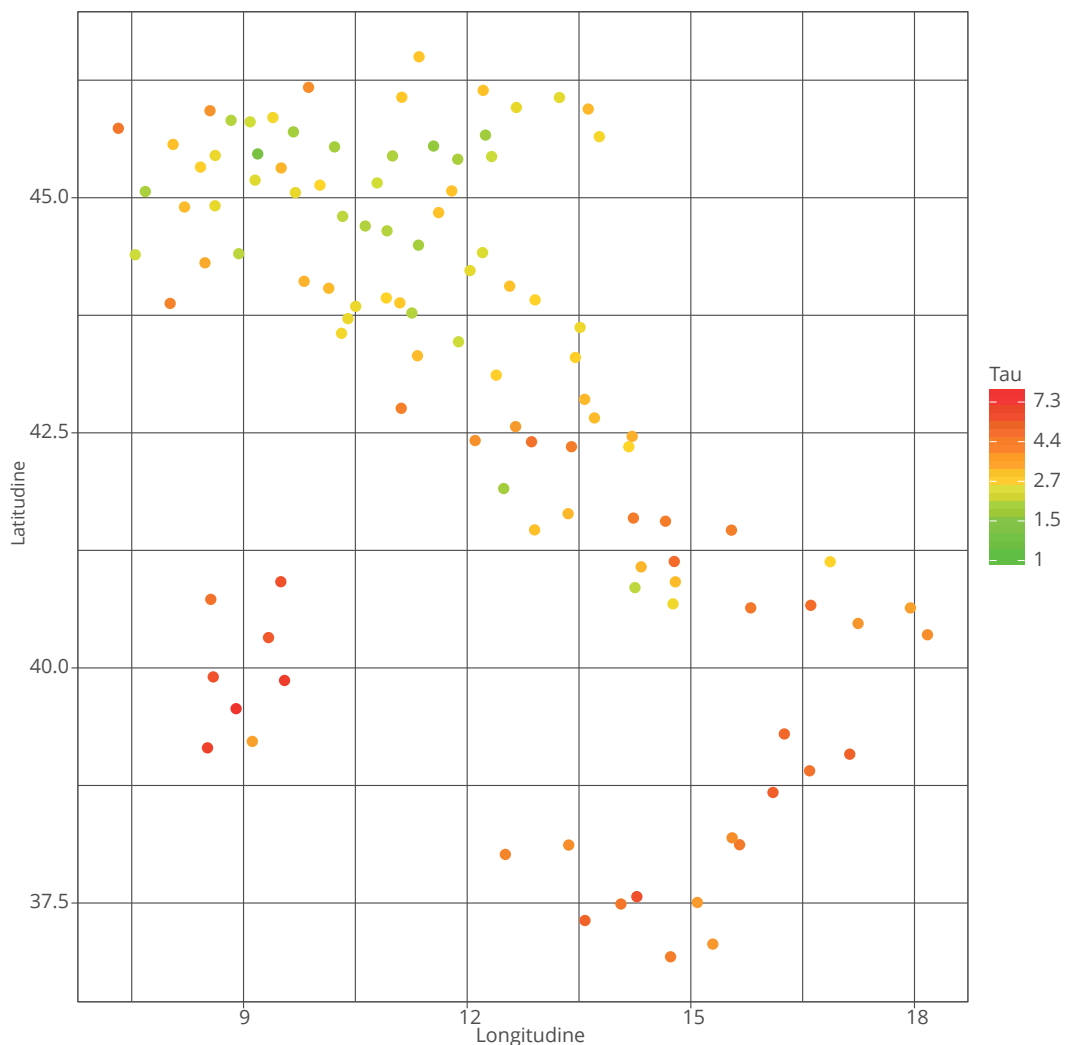


Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat



I due costi  $\tau_{IUE}$  e  $\tau_{IMONDO}$  sono descritti nel grafico 1. La forma della distribuzione empirica (in scala logaritmica) mostra chiaramente che gli agenti economici si trovano ad affrontare costi del commercio internazionale assai più bassi quando si rivolgono ai mercati europei. La distribuzione dei  $\tau_{IUE}$  si concentra sul livello modale di  $\tau_{IUE} = 1$ , indicando che il dato di una buona parte delle province italiane è pari ad un costo doppio rispetto a quello corrispondente al fornire il mercato locale. Ci sono ovviamente eccezioni a questa indicazione di massima e mentre alcune province mostrano costi assai bassi per altre si rilevano costi assai elevati; come indicato dalla coda destra della distribuzione. Nel caso dei costi verso i mercati mondiali, la distribuzione di  $\tau_{IMONDO}$  mostra un andamento bimodale. Per alcune province i costi sono di poco superiori (in termini relativi) rispetto a quelli corrispondenti ai mercati europei, per altre i costi divengono particolarmente onerosi, raggiungendo livelli fino a 12 volte superiori. Costi così elevati sono l'immagine riflessa del fatto che *multi operatori provinciali forniscono un numero limitato di mercati mondiali*. Il commercio bilaterale risulterà in questo caso pari a zero, risultando in un contributo medio ai costi del commercio particolarmente rilevante.

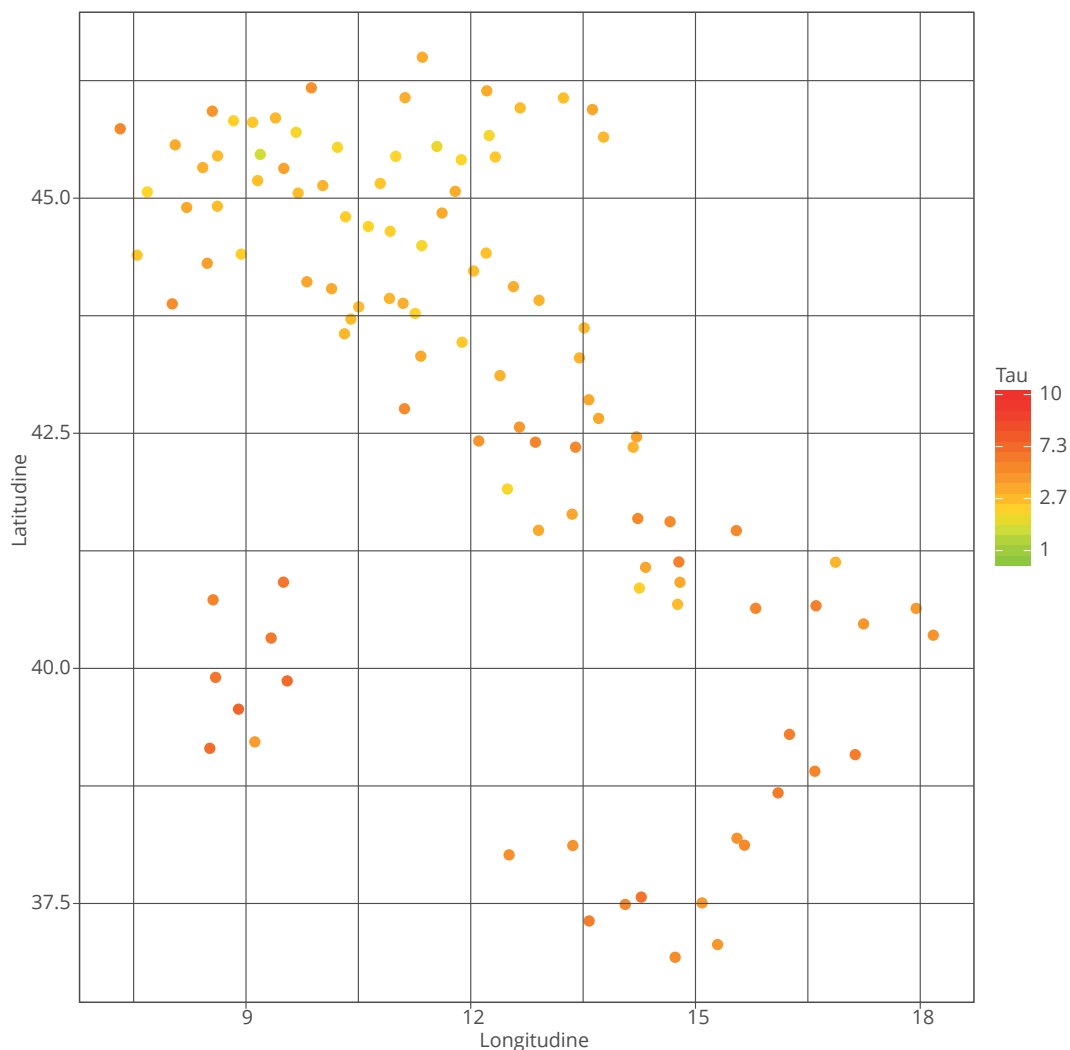
**Grafico 2 - Costi di commercio generalizzati per le province italiane (2010)**



Fonti: elaborazioni su dati Istat e Banca Mondiale

Dal grafico 2 è possibile osservare come i costi del commercio internazionale siano diversi da provincia a provincia, mostrando un panorama più articolato rispetto alle classiche tassonomie Nord-Sud o Nord-est – Nord-ovest. Il grafico 2 che considera indistintamente i mercati europei e quelli extra-europei evidenzia come la vicinanza ai mercati esteri non sia una garanzia assoluta di bassi costi del commercio: la province di confine, mostrano nel Nord d'Italia costi più elevati delle altre province della medesima regione. I costi delle province del Mezzogiorno sono tendenzialmente più elevati, ad eccezione di quelli delle città metropolitane. Le province posizionate lungo il quarantaseiesimo parallelo mostrano costi relativamente più bassi. Quelle dell'Italia centrale hanno un altro grado di eterogeneità. Le Isole appaiono contrassegnate da costi superiori a 5 volte quelli corrispondenti al mercato locale. Ad ogni modo, il gradiente dei costi del commercio internazionale non segue semplicemente la direttrice Nord-Sud, ma mostra un andamento più articolato.

**Figura 3. Costi di commercio generalizzati per le province italiane - mondo (2010)**



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Banca Mondiale

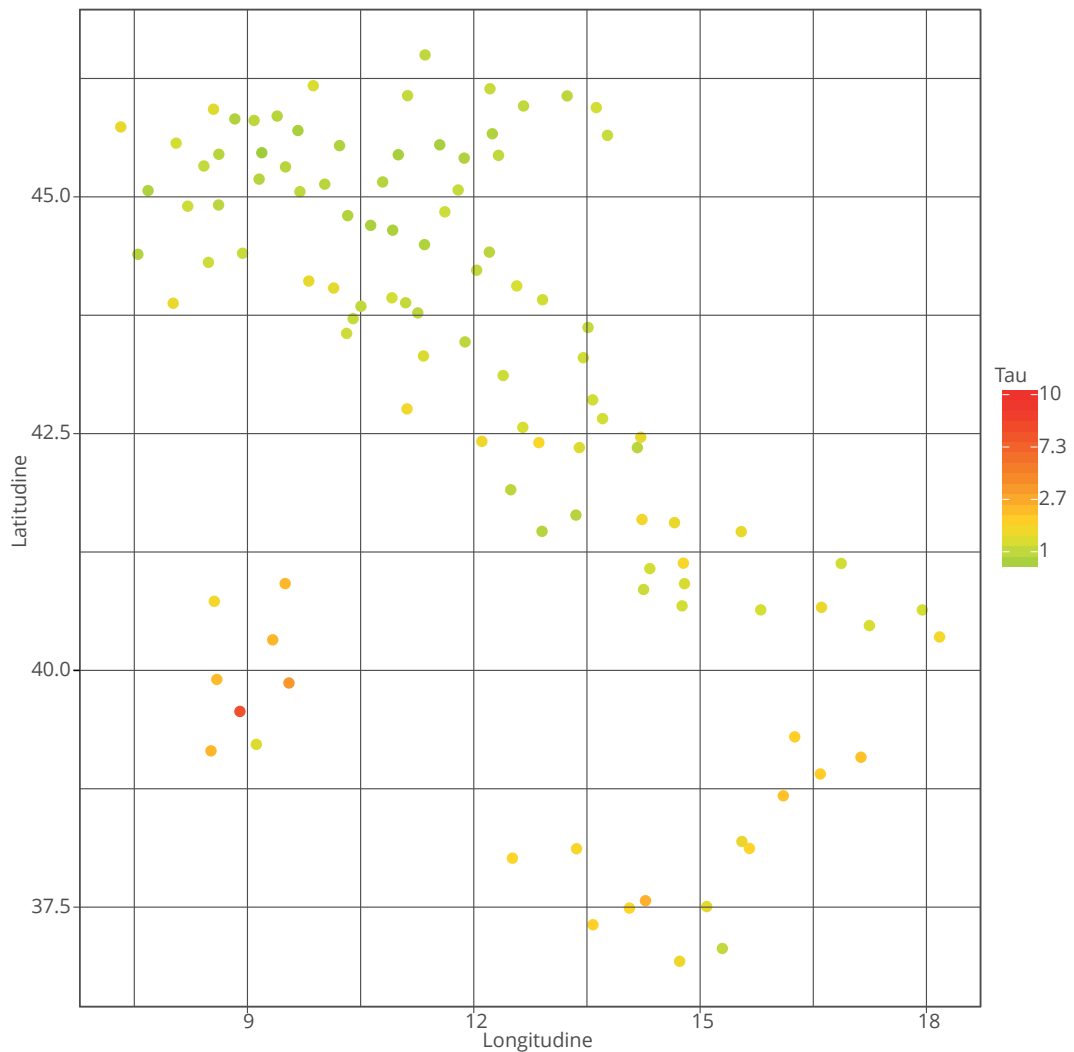




Separando i mercati europei dai quelli extra-europei l'evidenza appare paradossalmente più uniforme, essendo i costi verso i primi tendenzialmente più bassi e quelli verso i secondi tendenzialmente più elevati.

Dal grafico 3, che visualizza la distribuzione geografica dei costi verso i mercati mondiali, appare una Italia accomunata da elevati costi del commercio. Le eccezioni sono minime, tutte corrispondenti con le città metropolitane.

**Figura 4. Costi di commercio generalizzati per le province italiane - UE (2010)**



Fonte. Elaborazione su dati Istat e Banca Mondiale

Dal grafico 4, che visualizza la distribuzione geografica dei costi verso i mercati europei, appare una situazione più differenziata in cui le Isole, Sardegna in particolare, appaiono caratterizzate da costi più elevati.

In conclusione, data la metodologia utilizzata è difficile identificare una specifica causa a cui attribuire alti o bassi costi del commercio internazionale. Ciò che però risulta evidente è che una politica uniforme di intervento pubblico manterrebbe l'eterogeneità esistente in termini di accesso ai mercati esteri.

### Nota bibliografica di approfondimento

Anderson J.E. e Van Wincoop E. (2003), *Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle*, American Economic Review, 93(1), 170-192.

Anderson J.E. e Van Wincoop E. (2004), *Trade costs*, Journal of Economic Literature, 42(3), 691-751.

Chen N. E e Novy D. (2012), *On the measurement of trade costs: direct vs. indirect approaches to quantifying standards and technical regulations*, World Trade Review, 11(3), 401-414.

De Benedictis L. e Taglioni D. (2011), *The gravity model in international trade*, In De Benedictis e Salvatici (ed.), *The trade impact of European Union preferential policies*. Springer Berlin Heidelberg.

Head K. E Mayer T. (2015), *Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook*, Handbook of International Economics 4, North Holland.

Novy D. (2013), *Gravity redux: measuring international trade costs with panel data*, Economic Inquiry 51 (1), 101-121.

Obstfeld M. e Rogoff K. (2000), *The Six Major Puzzles in International Macroeconomics: Is There a Common Cause?*, in Bernanke B. e Rogoff K. (a cura di), *Nber Macroeconomic Annual*, Cambridge, Mit Press.



### La propensione a esportare delle imprese italiane: il ruolo del contesto locale

di Pietro de Matteis\*, Filomena Pietrovito e Alberto Franco Pozzolo\*\*

#### Introduzione<sup>1</sup>

Di fronte alla crescente concorrenza sui mercati internazionali, è sempre più importante comprendere come il contesto locale influenza la *performance* delle imprese. Il nostro approfondimento si pone come obiettivo il verificare in che misura le imprese che hanno sede in alcune aree geografiche dell'Italia soffrano di svantaggi localizzativi imputabili, almeno in parte, a fattori istituzionali e di contesto. In particolare, un contesto locale meno dinamico può sia condizionare lo sviluppo dimensionale e produttivo delle imprese, frenando indirettamente la loro capacità di accesso ai mercati esteri, sia determinare un effetto negativo sulla capacità di internazionalizzazione delle imprese, a parità di *performance* individuale. In entrambe le condizioni, efficaci interventi di politica economica possono avere effetti rilevanti sulla competitività del nostro sistema industriale.

In un territorio complesso e articolato come quello italiano è necessario andare oltre la tradizionale contrapposizione tra Nord e Sud, superando anche i confini regionali. Soltanto su base provinciale gli aspetti socio-economici che caratterizzano il contesto di riferimento per le attività imprenditoriali trovano una loro dimensione adeguatamente diversificata, dando vita a una geografia articolata, con effetti rilevanti sulle attività d'impresa. A questo livello di dettaglio geografico, la facilità di accesso ai mercati di sbocco, la dotazione di capitale umano e sociale, l'efficienza della pubblica amministrazione e la qualità delle istituzioni possono emergere come elementi da cui viene a dipendere il grado di internazionalizzazione delle imprese (Dunning, 1998; Benfratello e Bronzini, 2010; Giovannetti et al., 2013; Francois e Manchin, 2013).

Quantificare l'impatto delle caratteristiche del contesto, in aggiunta a quelle di impresa, è rilevante soprattutto per le implicazioni di politica economica. Nella prima parte della nostra analisi proporremo alcune misure delle differenze di natura socio-economica, individuando aree omogenee attraverso una metodologia di analisi dei gruppi delle province italiane. Nella seconda parte valuteremo l'impatto sulla propensione a esportare (margine estensivo) e sulla quota del fatturato esportato (margine intensivo) attraverso un'analisi econometrica su un campione di 4.300 imprese dell'industria manifatturiera dell'indagine annuale sugli investimenti della Banca d'Italia (Invind), nel periodo 2000-2013.

#### Le aree omogenee per caratteristiche socio-economiche

Il grado di omogeneità tra le province è stato individuato in base a dieci indicatori selezionati per valutare la distanza dai mercati di sbocco, il livello di capitale umano e sociale e la qualità e l'efficienza della pubblica amministrazione.<sup>2</sup> La metodologia applicata ha consentito la formazione

\* Banca d'Italia

\*\* Università degli Studi del Molise

<sup>1</sup> Il lavoro è parte di un progetto di ricerca dal titolo "Competenze gestionali per lo sviluppo del territorio", che ha beneficiato del supporto finanziario della regione Molise nell'ambito dell'Accordo di Programma Quadro "Innovazione e Ricerca Universitaria" stipulato con l'Università degli Studi del Molise.

<sup>2</sup> I dieci indicatori sono: distanza dai mercati di sbocco, donazioni di sangue, risultati dei test Invalsi, età media della popolazione, grado di opportunismo, durata dei processi, numero di insegnanti, cura dei bambini e della salute, crediti verso la pubblica amministrazione e raccolta differenziata. La descrizione analitica del processo di selezione degli indicatori tra quelli disponibili a livello provinciale è disponibile in De Matteis et al. (2016).

di gruppi composti da province notevolmente omogenei al loro interno rispetto agli indicatori.<sup>3</sup>

L'indice di accessibilità ai principali mercati di sbocco è stato ottenuto ponderando la distanza di ciascuna provincia in base alla rilevanza economica dei principali mercati di esportazione (Fратиани e Marchionne, 2012). Sono stati così individuati tre raggruppamenti (grafico 1): le province *più vicine* ai mercati di sbocco, ossia tutte quelle del Nord (prossime alla Germania e alla Francia) e una del Centro (Massa Carrara); le province *mediamente distanti* del Centro Italia a cui si aggiungono l'Abruzzo e Sassari; infine, le province *più distanti*, ossia le restanti 33 province del Sud Italia, Frosinone e Latina.

**Grafico 1 - Aree omogenee per distanza dai mercati di sbocco**



province: ■ 1 meno distanti ■ 2 mediamente distanti ■ 3 più distanti

Fonte: nostre elaborazioni su dati di Fratianni e Marchionne (2012) e World Economic Outlook

La dotazione di capitale umano e sociale è stata ricavata da un gruppo di quattro indicatori. I primi tre cercano di cogliere il senso civico, misurato in base a un indicatore che segnala l'origine dei comportamenti sociali a rischio attraverso il grado di opportunismo in campo economico (Arrighetti and Lasagni, 2008), al numero di sacche di sangue donato per milione di abitanti

<sup>3</sup> Per la costruzione dei *cluster* abbiamo adottato un metodo gerarchico di Ward sulle variabili standardizzate e la distanza Euclidea. Il numero di raggruppamenti è stato poi definito utilizzando il valore dello *pseudo-T-squared* di Duda et al. (2001) e l'indice *pseudo-F* di Calinski e Harabasz (1974).



(Guiso et al., 2004), e all'età media della popolazione, rilevata dall'Istituto Tagliacarne.<sup>4 5</sup> A questi si aggiunge la percentuale di risposte corrette riportate dagli studenti dodicenni che partecipano ai test realizzati dall'Istituto Nazionale per la Valutazione del Sistema dell'Istruzione (Invalsi).

Sulla base di questi indicatori di capitale umano e sociale, le province italiane possono essere raggruppate in tre *cluster* (grafico 2). Il gruppo delle province *più virtuose* presenta il più basso livello di opportunismo e i livelli più elevati della propensione a donare sangue e dei risultati ottenuti nei test Invalsi. Nel gruppo sono presenti prevalentemente province del Nord a cui si aggiungono le Marche, Arezzo, Viterbo ed Enna. Il secondo gruppo, quello delle province *mediamente virtuose*, comprende la Liguria e poche altre province del Centro-Nord, l'Umbria, il Molise, l'Abruzzo e gran parte della Toscana. Il gruppo delle *meno virtuose* comprende la gran parte del Mezzogiorno, a cui si aggiungono Frosinone e Latina; queste province mostrano i livelli più bassi di donazioni di sangue (10 sacche ogni milione abitanti) e un elevato livello di opportunismo (0,22).

**Grafico 2 - Aree omogenee per livelli di capitale umano e sociale**



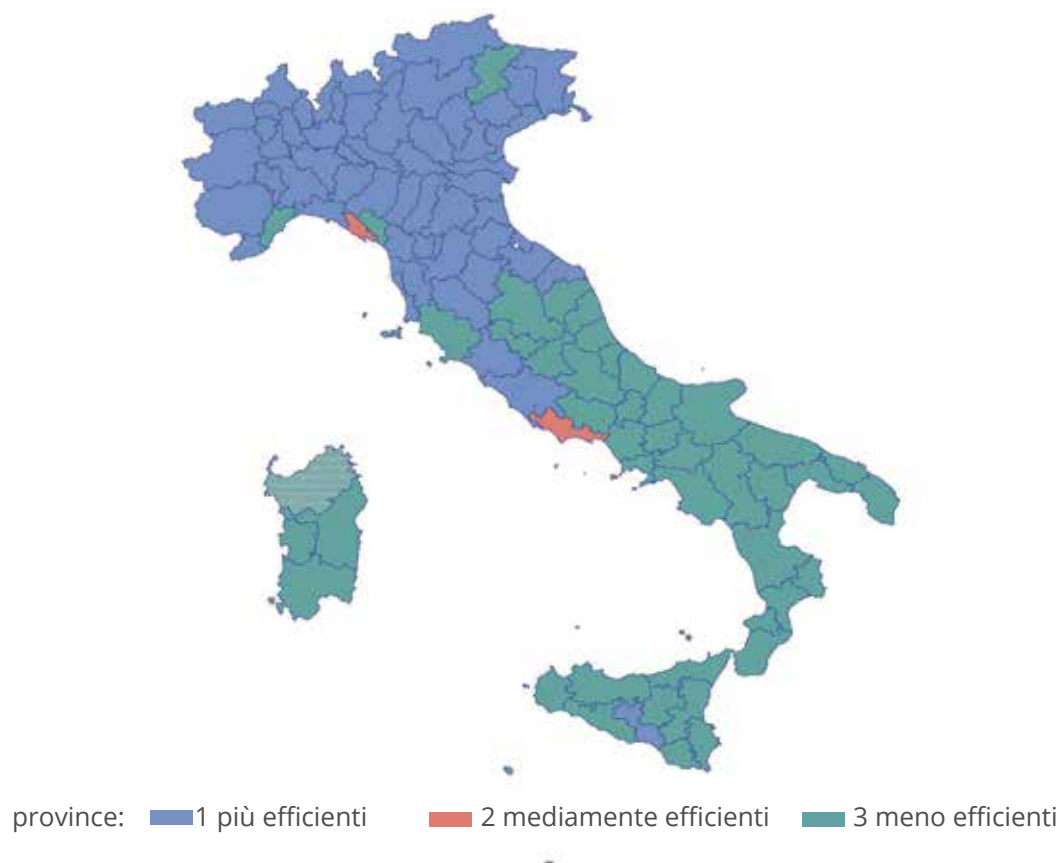
province: ■ 1 più virtuose ■ 2 mediamente virtuose ■ 3 meno virtuose

Fonte: nostre elaborazioni su dati di Guiso et al. (2004), Invalsi (2012), Tagliacarne, Istat e Arrighetti e Lasagni (2008)

- <sup>4</sup> Arrighetti e Lasagni (2008) definiscono il grado di opportunismo in campo economico in base ad un'analisi in componenti principali effettuata sul numero di protesti levati (su cambiali ordinarie, su assegni bancari e tratte non accettate) ogni mille abitanti e sul numero di delitti contro il patrimonio.
- <sup>5</sup> Questo indicatore, che misura i comportamenti di partecipazione sociale, serve per approssimare il capitale sociale inteso come civismo (Banca d'Italia, 2014).

Infine, per misurare la qualità e l'efficienza della pubblica amministrazione sono stati utilizzati cinque indicatori: il numero di insegnanti per alunno, l'efficienza nella cura dei bambini e nella sanità, il credito delle imprese verso la pubblica amministrazione, la durata dei processi di primo grado e la percentuale di raccolta differenziata.<sup>6</sup> Sulla base degli indicatori è possibile individuare tre raggruppamenti delle province italiane (grafico 3). Le province *più efficienti*, caratterizzate dalla minore durata dei processi di primo grado (245 giorni), dalla più alta percentuale di raccolta differenziata (25 per cento del totale dei rifiuti) e dal più alto livello di educazione (1,04 dell'indicatore che misura il numero di insegnanti per alunno). Questo raggruppamento include 56 province, quasi tutte del Nord, a cui si aggiungono quelle della parte settentrionale del Lazio (Roma e Viterbo) e delle Marche (Pesaro-Urbino e Ancona) e una del Sud (Caltanissetta). Il secondo raggruppamento, quello delle province *mediamente efficienti*, include soltanto Latina e La Spezia, che presentano un alto livello dell'efficienza nella cura dei bambini e nella sanità e la più elevata percentuale di credito verso la pubblica amministrazione. Infine, le province *meno efficienti*, localizzate nel Centro, nel Sud e una al Nord (Belluno), mostrano la maggiore durata dei processi di primo grado e la più bassa percentuale di raccolta.

**Grafico 3 - Aree omogenee per qualità ed efficienza della pubblica amministrazione**



Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat, Giordano e Tommasino (2011) e Invind

<sup>6</sup> Il numero di insegnanti per alunno e l'efficienza nella cura dei bambini e nella sanità sono stati elaborati da Giordano e Tommasino (2011), il credito delle imprese verso la pubblica amministrazione è costruito a partire dai dati dell'indagine Invind, riaggregati a livello provinciale, mentre la durata dei processi di primo grado nei tribunali provinciali e la percentuale di raccolta differenziata sono rilevati dall'Istat.



## I dati utilizzati e la specificazione econometrica

L'analisi sulla struttura delle imprese esportatrici è stata condotta utilizzando i dati di un campione aperto di circa 4.300 imprese manifatturiere con almeno 20 addetti per il periodo 2000-2013, rilevati dall'indagine Invind.<sup>7</sup> Un terzo del campione è composto da imprese di piccole dimensioni (da 20 a 49 dipendenti) e nove imprese su dieci hanno esportato almeno una volta nel periodo analizzato. Tuttavia, soltanto il 5 per cento delle imprese nel campione ha esportato ininterrottamente per tutto il periodo e la quota del fatturato esportato risulta in media pari al 35 per cento.

Le imprese che esportano sono di dimensioni maggiori rispetto a quelle che non si affacciano sui mercati esteri (in media 244 dipendenti contro 68; tavola 1). Inoltre, hanno una produttività del lavoro (misurata sulla base del fatturato totale sul numero di lavoratori) superiore del 50 per cento rispetto a quelle che non esportano, hanno nove anni in più di esperienza (dall'anno di fondazione) e hanno un livello di capitale fisso per dipendente lievemente superiore.

### Tavola 1 - Caratteristiche delle imprese esportatrici e delle non-esportatrici

Valori medi nel periodo 2000-2013

Variabile	Imprese									
	Esportatrici				Non-esportatrici				test <sup>(7)</sup>	
	Numero	Media	Min	Max	Numero	Media	Min	Max		
<b>export<sup>(1)</sup></b>	3.882	0,35	0	1	491	0	0	0	-75,63	***
<b>dimensione<sup>(2)</sup></b>	3.882	244	19	26.774	491	68	19,33	634	-13,30	***
<b>età<sup>(3)</sup></b>	3.882	34	0	278	491	25	1	149	-10,33	***
<b>produttività<sup>(4)</sup></b>	3.882	324	11	46.893	491	211	17	5.031	-4,88	***
<b>intensità di capitale<sup>(5)</sup></b>	3.882	10,59	0,02	409,43	491	8,58	0,01	143,91	-1,01	
<b>white collars<sup>(6)</sup></b>	3.882	1,89	0	579,32	491	1,12	0	83,625	-2,44	***

<sup>(1)</sup> vendite all'estero/vendite totali;

<sup>(2)</sup> numero medio di dipendenti nell'anno t-1, t e t+1;

<sup>(3)</sup> numero di anni dalla fondazione dell'impresa;

<sup>(4)</sup> vendite totali/numero di dipendenti;

<sup>(5)</sup> capitale fisso/numero di dipendenti;

<sup>(6)</sup> numero di dirigenti/numero di operai e impiegati;

<sup>(7)</sup> valore e significatività del test di differenza delle medie in cui H0: media (non-esportatori) - media (esportatori) = 0

Fonte: nostre elaborazioni su dati Invind

<sup>7</sup> Nonostante la dimensione temporale dei dati di impresa, abbiamo condotto l'analisi sui valori medi del periodo, tenuto conto della ridotta variabilità delle caratteristiche di contesto.



Per analizzare l'impatto delle caratteristiche del contesto locale di riferimento sul grado di internazionalizzazione delle imprese, controllando per le diverse caratteristiche individuali, abbiamo stimato la seguente equazione:<sup>8</sup>

$$\text{exp}_{ics} = \alpha + \beta_1 \text{dimensione}_{ics} + \beta_2 \text{età}_{ics} + \beta_3 \text{produttività}_{ics} + \beta_4 \text{intensità\_di\_capitale}_{ics} + \beta_5 \text{white\_collars}_{ics} + \beta_6 \text{caratteristiche\_contesto}_c + \text{du\_set}_s + \varepsilon_{ics}$$

dove  $i$  indica l'impresa,  $c$  il contesto locale e  $s$  il settore di attività economica. Nella stima del margine estensivo, la variabile dipendente ( $\text{exp}$ ) assume valore 1 nel caso in cui l'impresa  $i$  sia esportatrice e 0 altrimenti; in quella del margine intensivo, è invece il rapporto tra il fatturato sui mercati esteri e quello complessivo. Un primo gruppo di variabili esplicative include le caratteristiche individuali delle singole imprese. Un secondo gruppo di variabili esplicative, indicate sinteticamente come *caratteristiche\_contesto*, include le caratteristiche del contesto locale. In particolare, le differenze inter-regionali verranno colte in primo luogo da un gruppo di variabili dicotomiche (*dummy*) per identificare le regioni, escludendo la Lombardia. In questo modo sarà possibile misurare sinteticamente quale sarebbe il grado di internazionalizzazione di un'identica impresa con sede in un'altra regione se fosse invece localizzata in Lombardia. Successivamente le *dummy* regionali verranno sostituite con quattro gruppi di *dummy*, associate alla tassonomia descritta in precedenza; dove la *dummy* è pari a uno, rispettivamente, se l'impresa appartiene a una provincia *mediamente distante*, *più distante*, *mediamente virtuosa* o *poco virtuosa*, e *mediamente efficiente* o *poco efficiente*.<sup>9</sup>

La stima del margine estensivo è stata ottenuta mediante un modello binomiale logistico; quella del margine intensivo con un modello di regressione lineare.<sup>10</sup>

### Le determinanti delle esportazioni: le caratteristiche d'impresa e i contesti locali di riferimento

I risultati del modello econometrico mostrano che le caratteristiche dei contesti locali dove le imprese sono localizzate hanno un effetto rilevante sul grado di internazionalizzazione, che si aggiunge a quello delle caratteristiche individuali delle imprese.

I risultati relativi alle caratteristiche di impresa confermano quanto riportato nella letteratura (Wakelin, 1998; Basile, 2001; Castellani, 2002; Serti e Tomasi, 2008; Egger e Kesina, 2013). La dimensione ha l'impatto più elevato sulle esportazioni: tra un'impresa con 37 dipendenti (posizionata al venticinquesimo percentile della distribuzione) e una con 173 dipendenti (settantacinquesimo percentile) la probabilità di esportare aumenta di circa il 6 per cento e la quota del fatturato esportato del 7,2 per cento. Un risultato simile è ottenuto confrontando la produttività di due imprese nello stesso intervallo della distribuzione.<sup>11</sup> L'intensità di capitale esercita un im-

<sup>8</sup> L'analisi prevede due passaggi. Nel primo, alle caratteristiche individuali delle imprese si aggiunge una variabile che identifica la regione di appartenenza dell'impresa, per verificare l'esistenza di una differenza nel processo di internazionalizzazione che va oltre la dicotomia Nord-Sud. Nel successivo, si tiene conto del contesto provinciale di riferimento inserendo il gruppo di appartenenza della provincia nella quale ha sede l'impresa, rispetto alle caratteristiche sopra menzionate.

<sup>9</sup> La scelta delle *dummy* incluse nella specificazione è basata su un test di differenza dei coefficienti descritto in De Matteis et al. (2016).

<sup>10</sup> La specificazione include le *dummy* per la branca di appartenenza di ciascuna impresa; gli errori quadratici medi tengono conto delle correlazioni intra-provinciali.

<sup>11</sup> Passando da un valore della produttività di 127.000 euro (venticinquesimo percentile) a una di 324.000 euro (settantacinquesimo), la probabilità di esportare cresce di circa il 4 per cento e la quota di fatturato esportato di poco più del 2 per cento.





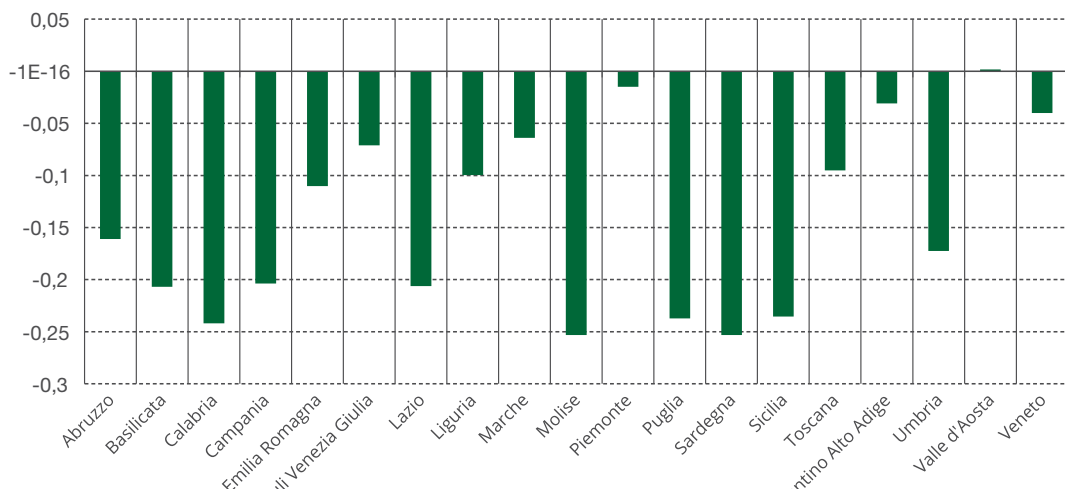
patto inferiore e l'età dell'impresa sembra rilevante soltanto ai fini della decisione di esportare.<sup>12</sup>

A parità di dimensione, esperienza, produttività e specializzazione di fattori produttivi, le differenze aggiuntive nei comportamenti di esportazione delle imprese sono imputabili alle condizioni dei contesti locali in cui esse operano.

L'analisi su base regionale indica che le imprese di tutte le regioni, a eccezione di quelle della Valle d'Aosta, hanno una probabilità di esportare inferiore rispetto a quelle della Lombardia. La Lombardia è infatti tra le regioni con il più facile accesso ai mercati di sbocco, il più alto livello di capitale umano e sociale e con le istituzioni più efficienti. Le imprese che si discostano maggiormente da quelle lombarde sono localizzate nelle regioni geograficamente più distanti, che non beneficiano degli *spillover* di conoscenza e che fronteggiano elevati costi di trasporto per raggiungere i mercati esteri. Le regioni con una *performance* più vicina a quella della Lombardia sono quelle del Nord, in particolare il Piemonte (la cui probabilità di esportare si discosta dell'1 per cento rispetto a quella della Lombardia), il Trentino Alto Adige (con una variazione del 3 per cento) e il Veneto (inferiore del 4 per cento). Le imprese delle regioni del Mezzogiorno operano invece in contesti le cui condizioni di base costituiscono un ostacolo per l'apertura commerciale verso altri mercati.

**Grafico 4 - Probabilità di esportare a livello regionale <sup>(1)</sup>**

Valori percentuali



<sup>(1)</sup> differenza tra le imprese di ciascuna regione rispetto a quelle della Lombardia

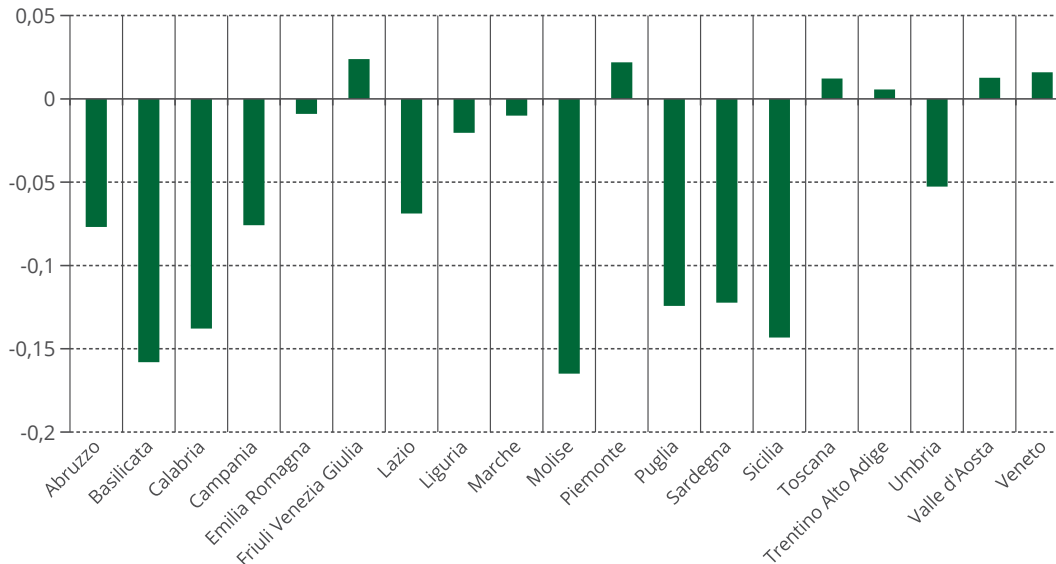
Fonte: nostre elaborazioni su dati Invind

Risultati simili si ottengono analizzando la quota del fatturato esportato: le regioni con un più basso livello di internazionalizzazione rispetto alla Lombardia sono tutte localizzate nel Centro-Sud (a eccezione della Liguria e dell'Emilia Romagna); quelle con variazione positiva sono localizzate nell'Italia settentrionale (grafico 5).

<sup>12</sup> Passando dal venticinquesimo al settantacinquesimo percentile della distribuzione dell'intensità di capitale e dell'età dell'impresa, il livello di internazionalizzazione cresce di circa il 2 per cento sia nel margine estensivo sia in quello intensivo.

**Grafico 5 - Quota di fatturato esportato a livello regionale<sup>(1)</sup>**

Valori percentuali



(1) differenza tra le imprese di ciascuna regione rispetto a quelle della Lombardia

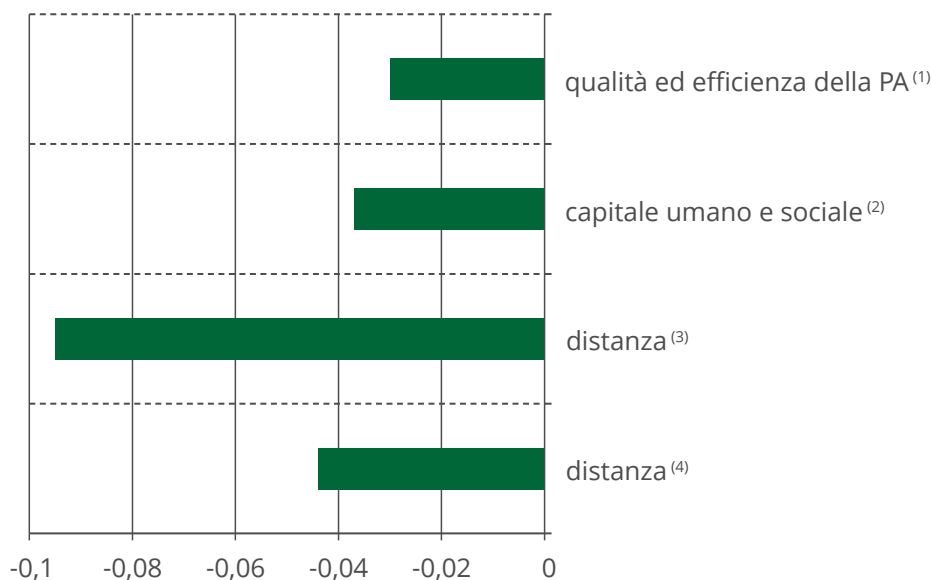
Fonte: nostre elaborazioni su dati Invind

L'analisi dell'impatto delle caratteristiche socio-economiche mostra che la distanza rappresenta il maggiore ostacolo, con un effetto superiore anche a quello della dimensione dell'impresa (grafico 6 e grafico 7). Un'impresa di un'area *mediamente distante* o *più distante* dai principali mercati esteri di destinazione (rispettivamente, territori del Centro e del Sud) vedrebbe aumentare la propria probabilità di esportare del 9,5 e del 4,4 per cento se fosse localizzata nel Nord del Paese. L'effetto sulla quota di fatturato esportato riguarda invece soltanto le aree a media distanza, con un aumento del 6,6 per cento se queste imprese fossero localizzate al Nord. Il passaggio, invece, da un territorio *meno virtuoso* e *mediamente virtuoso* a uno *più virtuoso* determina un incremento della propensione a esportare inferiore rispetto a quello legato alla distanza, ma pur sempre positivo e pari al 3,7 per cento, mentre non produce effetti sulla quota del fatturato esportato. Infine, se le imprese dei territori *meno efficienti* e *mediamente efficienti* potessero beneficiare di una qualità delle istituzioni paragonabile a quella dei territori *più efficienti*, accrescerebbero la loro propensione a esportare del 3 per cento e la quota di fatturato esportato del 5,5 per cento.<sup>13</sup>

<sup>13</sup> La robustezza di questi risultati è confermata in due modi. Nel primo, inserendo una variabile dicotomica per controllare la macro-area geografica in cui è localizzata l'impresa (Nord-Centro-Sud) le caratteristiche del contesto provinciale continuano a produrre un impatto significativo sull'internazionalizzazione commerciale. Nel secondo, ripetendo l'analisi per sottogruppi di imprese con diversi gradi di persistenza delle esportazioni, si nota come le imprese che nel periodo considerato hanno esportato per meno di dieci anni (anche non consecutivi) hanno più probabilità di esportare nelle province più dotate di capitale sociale e con una migliore efficienza della pubblica amministrazione, mentre quelle con una presenza estera superiore a dieci anni incontrano come unico ostacolo la distanza geografica.



**Grafico 6 - Impatto delle caratteristiche di contesto sulla probabilità di esportare <sup>(1)</sup>**  
Valori percentuali



Impatto per un'impresa che passa da:

<sup>(1)</sup> una provincia mediamente efficiente o meno efficiente a una più efficiente;

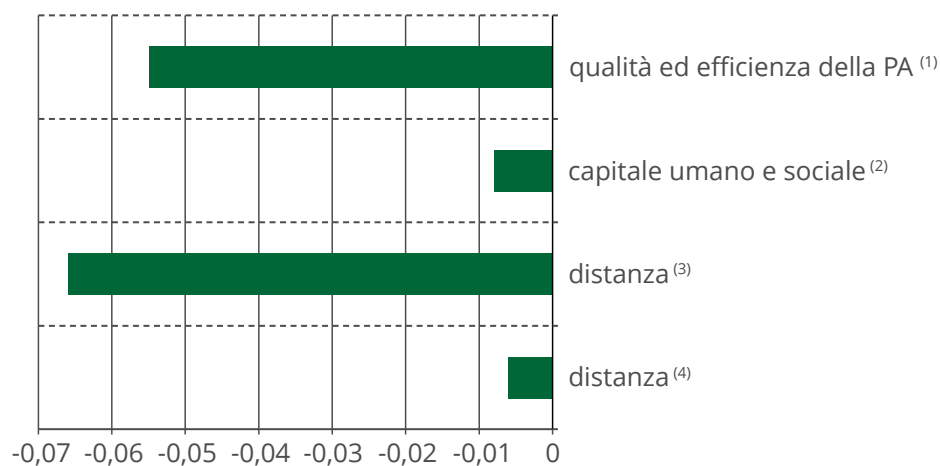
<sup>(2)</sup> una provincia mediamente virtuosa o meno virtuosa a una più virtuosa;

<sup>(3)</sup> una provincia mediamente distante a una più vicina;

<sup>(4)</sup> una provincia più distante a una più vicina;

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Invind

**Grafico 7 - Impatto delle caratteristiche di contesto sulla quota di fatturato esportato**  
Valori percentuali



Impatto per un'impresa che passa da:

<sup>(1)</sup> una provincia mediamente efficiente o meno efficiente a una più efficiente;

<sup>(2)</sup> una provincia mediamente virtuosa o meno virtuosa a una più virtuosa;

<sup>(3)</sup> una provincia mediamente distante a una più vicina;

<sup>(4)</sup> una provincia più distante a una più vicina;

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Invind

## Conclusioni

I risultati della nostra analisi confermano che le imprese più piccole e con più bassa produttività hanno un livello di internazionalizzazione inferiore. L'impatto dell'intensità di capitale e dell'età dell'impresa è invece inferiore.

Ma oltre alle caratteristiche individuali di ciascuna impresa, ulteriori ostacoli all'internazionalizzazione derivano dal contesto locale nel quale operano. La prossimità ai mercati di sbocco riveste il ruolo predominante sia nella decisione di esportare sia nella quota di fatturato dalle esportazioni, ma anche una scarsa qualità ed efficienza delle istituzioni contribuisce a rendere più difficile l'accesso ai mercati esteri. Il livello di capitale umano e sociale ha invece un impatto significativo soltanto sulla probabilità di esportare, ma non sulla quota del fatturato dalle esportazioni.

Alla luce di questi risultati, interventi di politica economica volti a ridurre i costi di trasporto verso i mercati esteri, ad accrescere il livello di capitale umano e sociale e a migliorare l'efficienza della pubblica amministrazione possono contribuire significativamente all'internazionalizzazione delle imprese italiane.

## Nota bibliografica di approfondimento

Arrighetti A. e Lasagni A. (2008), *Capitale sociale, contesto istituzionale*. Mimeo.

Banca d'Italia (2014), *Capitale sociale, economia, politica economica*, Banca d'Italia, "Seminari e Convegni" n. 17

Basile R. (2001), *Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: the role of innovation*, "Research policy", 30(8), 1185-1201.

Benfratello L. e Bronzini R. (2010), *L'internazionalizzazione dell'economia italiana: determinanti, effetti e implicazioni per lo sviluppo del Mezzogiorno in: "L'internazionalizzazione delle piccole e medie imprese. Aspetti economici e giuridici"*, a cura di: A. Nifo, Università degli Studi del Sannio, Edizioni Scientifiche italiane.

Calinski T. e Harabasz J. (1974), *A dendrite method for cluster analysis*, "Communications in Statistics", 3, 1-27.

Castellani D. (2002), *Export behavior and productivity growth: evidence from Italian manufacturing firms*, "Review of World Economics" 138(4), 605-628.

De Matteis P., Pietrovito F. e Pozzolo A. F. (2016), *Determinants of exports: firm heterogeneity and local context*, Banca d'Italia, "Questioni di Economia e Finanza", (in corso di pubblicazione).

Duda R. O., Hart P. E. e Stork P. E. (2001), *Pattern Classification*. 2nd ed. New York: Wiley.

Dunning J. H. (1998), *Location and the multinational enterprise: A neglected factor?* "Journal of International Business Studies", 29(1), 45-66.

Egger P. e Kesina M. (2013), *Financial constraints and exports: evidence from Chinese firms*, "CESifo Economic Studies", 59(4), 676-706.





Francois J. e Manchin M. (2013), *Institutions, Infrastructure, and Trade*, "World Development", 46, 165-175.

Fратиани M. e Marchionne F. (2012), *Trade costs and economic development*, "Economic Geography", 88(2), 137-163.

Giordano R. e Tommasino P. (2011), *Public sector efficiency and political culture*, Banca d'Italia, "Temi di discussione", n. 786.

Giovannetti G., Ricchiuti G. e Velucchi M. (2013), *Location, internationalization and performance of firms in Italy: a multilevel approach*, "Applied Economics", 45(18), 2665-2673.

Guiso L., Sapienza P. e Zingales L. (2004), *The role of social capital in financial development*. The "American Economic Review", 94(3), 526-556.

Serti F. e Tomasi C. (2008), *Self-selection and post-entry effects of exports: Evidence from Italian manufacturing firms*, "Review of World Economics", 144(4), 660-694.

Wakelin K. (1998), *Innovation and export behaviour at the firm level*, "Research policy", 26(7), 829-841.

## Competitività e internazionalizzazione: rapporto fra produttività, esportazioni e investimenti esteri delle imprese milanesi *export-oriented*

di Roberto Calugi e Fabio Conza\*

Nel corso degli ultimi anni evidenti disequilibri strutturali hanno condizionato lo sviluppo delle principali economie mondiali, determinando progressive modificazioni nelle microstrutture produttive e nell'orientamento strategico delle imprese. In Italia, le addizionali difficoltà registrate nel mercato interno, condizionato da una domanda stagnante, hanno progressivamente portato ad identificare i processi di internazionalizzazione come un'opzione strategica necessaria per la crescita delle imprese.

Gli studi empirici condotti negli ultimi anni, in relazione ai temi del commercio internazionale e dei processi di internazionalizzazione, hanno contribuito ad identificare la produttività delle imprese come la principale determinante nell'avvio di processi di crescita su mercati esteri. Quest'ipotesi, introdotta da Melitz (2003) e nota come eterogeneità produttiva delle imprese, è stata sviluppata a partire da un'analisi volta a misurare gli effetti intra-settoriali di un'esposizione al commercio internazionale di un paese. Attraverso la costruzione di specifici modelli economici, Melitz dimostra come l'esposizione all'attività internazionale porterà solo le imprese più produttive ad entrare nei mercati internazionali, mentre le imprese meno produttive continueranno a collocare la loro produzione esclusivamente entro il mercato domestico. Allo stesso tempo, questo fenomeno indurrà le imprese con livelli di produttività minimi ad uscire anche dal mercato interno ed a generare, a livello intra-settoriale, importanti effetti redistributivi delle quote verso le imprese con livelli di produttività maggiori.

Partendo da tali considerazioni, Mayer e Ottaviano (2008), avvalendosi di un dataset europeo su dati di impresa, hanno mostrato come la partecipazione delle imprese ai processi di internazionalizzazione sia un fenomeno tutt'altro che diffuso. L'evidenza fornita da tale studio appare sorprendente: nei campioni composti sia da grandi che medie imprese è possibile affermare che il primo percentile delle imprese esportatrici determina oltre il 45 per cento delle esportazioni aggregate, il primo cinquile ne genera oltre il 70 per cento e il primo decile è alla base dell'80 per cento delle esportazioni totali. Con un contesto economico caratterizzato da milioni di micro, piccole e medie imprese - di cui circa il 95 per cento ha meno di 10 dipendenti - l'Italia, seppur con qualche leggera differenza, non fa eccezione. Infatti, nel 2013 erano solo 191.262 le imprese impegnate in processi di esportazione, il 4,5 per cento delle imprese attive su base nazionale.<sup>1</sup> A tale evidenza occorre aggiungere anche il fenomeno della *granularity* che caratterizza il commercio internazionale, ovvero la concentrazione delle esportazioni tra poche grandi imprese.<sup>2</sup> Sempre con riferimento al contesto italiano, infatti, nel 2013 le imprese esportatrici con un numero di addetti maggiore o uguale a 250 - circa l'1 per cento del totale delle imprese esportatrici e lo 0,04 per cento del totale nazionale - hanno determinato circa il 46 per cento del valore delle esportazioni (grafico 1).<sup>3</sup>

\* Camera di Commercio di Milano

① Dati Coeweb e Rapporto sulla competitività delle imprese e dei settori produttivi, Istat.

② Si veda in particolare Altomonte C. e Békés G. (2016), *Measuring Competitiveness in a Granular and Global World*, Bruegel.

③ Dati Coeweb (Istat) e Movimprese (InfoCamere).

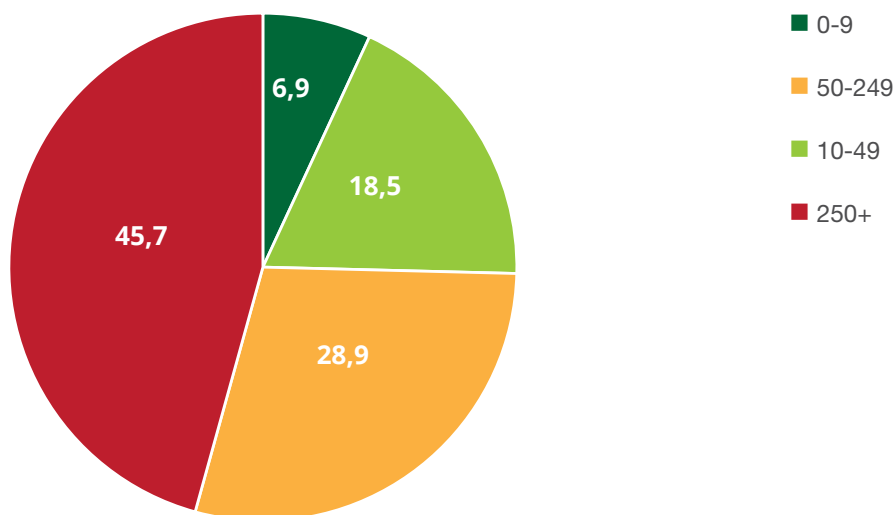


L'analisi empirica qui esposta è basata su un apposito database di dati di impresa che ha previsto la rilevazione anche di piccole imprese, generalmente escluse dalle inchieste condotte sul tema. Il dataset è stato costruito incrociando una serie di informazioni disponibili in diverse base dati al fine di individuare, con riferimento al tessuto produttivo milanese, le caratteristiche economiche, produttive e di struttura delle imprese che adottano strategie di internazionalizzazione. La ricerca è stata condotta con riferimento alla provincia milanese, alla luce della particolare vocazione internazionale del territorio. Nel 2015, infatti, con circa 37 miliardi di euro di beni e servizi esportati, pari al circa il 9 per cento del totale nazionale, la provincia di Milano si classificava come principale provincia in Italia per esportazioni realizzate.

Lo studio si è concentrato su un campione composto da 811 imprese milanesi, identificate tra le società di capitali con più di 10 dipendenti, appartenenti ai settori della manifattura e del commercio e per le quali sono documentabili le attività di internazionalizzazione. Tali informazioni sono state dedotte attraverso l'analisi di due principali elementi: i Certificati di origine CEE (Co) e l'adozione di investimenti diretti esteri. I Co sono documenti doganali che vengono richiesti per completare i processi di esportazione verso paesi extra-UE ed economie emergenti. Ciò ha permesso di analizzare il flusso commerciale verso paesi che, considerando la distanza geografica o le maggiori difficoltà politiche ed economiche, implicano una maggior complessità delle attività fasi di esportazione, ed una conseguente maggiore produttività implicita delle imprese promotrici.

### Grafico 1 - Le esportazioni nazionali per classe dimensionale d'impresa

Valori percentuali, anno 2013



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat

Di seguito, si riportano i principali paesi di destinazione delle esportazioni realizzate dalle imprese che richiedono i Co (tavola 1). Come anticipato, per le caratteristiche stesse dei Co, questi paesi sono diversi da quelli tipicamente destinatari delle esportazioni aggregate italiane, le quali risultano legate in maniera considerevole al mercato europeo (tavola 2).

#### Tavola 1 - Primi dieci mercati di destinazione delle esportazioni italiane

Valore delle esportazioni, valori percentuali, anno 2015

Paesi	2015
	Peso %
Germania	12,3%
Francia	10,3%
Stati Uniti	8,7%
Regno Unito	5,4%
Spagna	4,8%
Svizzera	4,6%
Belgio	3,5%
Polonia	2,6%
Cina	2,5%
Turchia	2,4%
<b>Totale</b>	<b>57,1%</b>

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Istat

#### Tavola 2 - Primi dieci mercati di destinazione delle imprese richiedenti i Certificati di origine

Numero dei Certificati di origine richiesti per paese, valori percentuali, anno 2013

Paesi	2013
	Peso %
Emirati Arabi Uniti	14,8%
Arabia Saudita	13,5%
Russia	5,3%
India	5,2%
Cina	4,8%
Algeria	4,5%
Turchia	3,8%
Kuwait	3,7%
Qatar	3,4%
Egitto	3,2%
<b>Totale</b>	<b>62,2%</b>

Dati preliminari

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Ibs Mix 7





Con l'obiettivo di introdurre informazioni relative ai fenomeni di internazionalizzazione *complessi* intrapresi dalle imprese del campione, il dataset è stato integrato con le informazioni disponibili dalla banca dati Reprint, attraverso le quali è stato possibile ricostruire i flussi di investimento diretti esteri in entrata ed in uscita associati alle imprese milanesi (tavola 3).<sup>4</sup>

### Tavola 3 - Processi di internazionalizzazione intrapresi dalle imprese richiedenti i Certificati di origine<sup>(1)</sup>

Valori assoluti e percentuali, anno 2013

Tipologia di imprese	Anno 2013	
	Numero Assoluto	Peso %
<b>Solo esportatrici</b>	<b>477</b>	<b>59%</b>
<b>Esportatrici e Ide</b>	<b>334</b>	<b>41%</b>
Ide in entrata	151	19%
Ide in uscita	165	20%
Imprese "globali"	18	2%
<b>Totale</b>	<b>811</b>	<b>100%</b>

<sup>(1)</sup>Le imprese globali sono le imprese con un orientamento globale, adottando investimenti diretti esteri sia in entrata che in uscita

Fonte: elaborazioni degli autori da Ibs Mix 7 e Reprint

Al fine di verificare - preliminarmente attraverso un'analisi descrittiva - se le imprese coinvolte in processi di internazionalizzazione dimostrino, effettivamente, maggiori livelli di produttività rispetto alle imprese non esportatrici, si è proceduto a costruire, attraverso opportune tecniche di estrazione da database dedicati (Registro delle Imprese delle Camere di Commercio e Aida), un campione di aziende milanesi (c.d. "imprese del settore") comparabili alle altre per caratteristiche economiche e settore merceologico, ma non attive in termini di esportazione verso paesi extra-UE.<sup>5,6</sup>

È stato così possibile identificare quattro gruppi di imprese, individuati in relazione al loro grado di coinvolgimento in attività internazionali. Nello specifico, è possibile distinguere tra le imprese che circoscrivono le loro relazioni commerciali al contesto nazionale e/o europeo ("imprese che non richiedono i Co"), e le imprese con una particolare propensione all'esportazione verso paesi extra-UE ("imprese che richiedono i Co"). Per quest'ultima categoria, in seguito, sulla base delle informazioni desunte sui processi di internazionalizzazione, è stato possibile individuare le imprese che, oltre ad una particolare vocazione ad attività esportative si caratterizzano per la realizzazione di investimenti diretti esteri in uscita ("imprese con Co e Ide in uscita") ed in entrata ("imprese con Co e Ide in entrata").

<sup>4</sup> La banca dati Reprint-Italia Multinazionale, prodotta in collaborazione con il Politecnico di Milano e con il sostegno del Cnel dal 1985 e dall'ICE dal 2001, contiene le informazioni su oltre 5.000 imprese italiane investitrici all'estero e 7.000 imprese italiane partecipate da imprese estere.

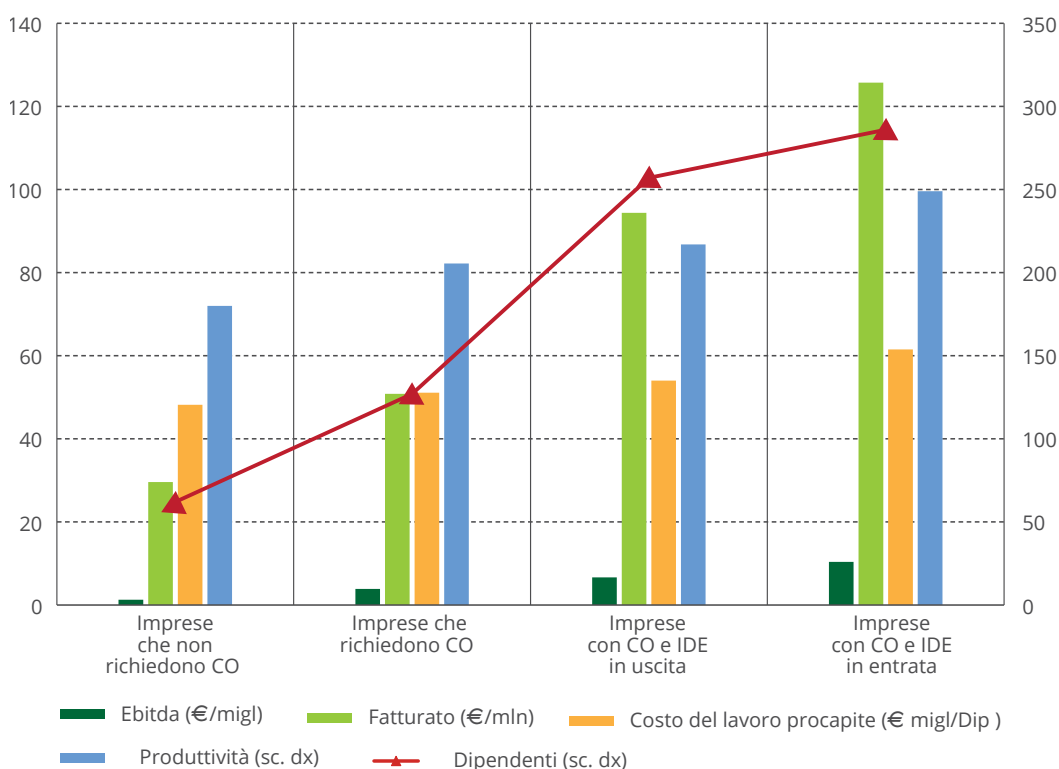
<sup>5</sup> Registro delle Imprese (Camere di Commercio) e Aida (Bureau van Dijk).

<sup>6</sup> Da un punto di vista operativo la costruzione del campione è avvenuta seguendo i seguenti criteri: imprese con sede legale nella provincia di Milano, con un valore del fatturato maggiore o uguale ad un milione di euro, un numero di addetti maggiore o uguale alle dieci unità ed un'attività principale compresa nei settori della manifattura o del commercio.

Sui gruppi cluster di imprese così identificati è stata realizzata un'analisi comparativa sui principali indicatori economici, finanziari, patrimoniali e di struttura, al fine di evidenziare riflessioni in merito ad una relazione tra i livelli di competitività delle imprese - espressa in termini di produttività e dimensione aziendale - e processi di internazionalizzazione (grafico 2).<sup>7</sup>

### Grafico 2 - Analisi descrittiva sui principali indicatori economici, finanziari e di produttività delle imprese del campione

Valori assoluti, anno 2013



Fonte: elaborazioni degli autori

L'analisi descrittiva ha permesso di confermare, coerentemente con la letteratura economica di riferimento, che le imprese che attivano processi di internazionalizzazione sono più produttive e sono caratterizzate da una dimensione economica ed aziendale maggiore rispetto alle imprese che operano con esclusivo riferimento al mercato domestico, ovvero verso paesi che si collocano entro i confini europei. Dall'analisi emerge come il volume d'affari per quest'ultima categoria di imprese non raggiunga la metà del valore fatto registrare dalle imprese *export-oriented*. Più nello specifico, è possibile verificare come il dato relativo al fatturato aumenti al crescere della propensione all'internazionalizzazione delle imprese. Risultati simili si ottengono anche effettuando un'analisi dei dati relativi alla produttività aziendale. Le imprese che conseguono processi di crescita sui mercati internazionali, infatti, evidenziano livelli di produttività più alti di circa il 14 per cento rispetto al valore osservato per le imprese domestiche. Il differenziale cresce al 20 e al 28 per cento considerando, rispettivamente, le imprese con investimenti diretti all'estero e

<sup>7</sup> La produttività del lavoro è stata calcolata in termini di valore aggiunto per dipendente.

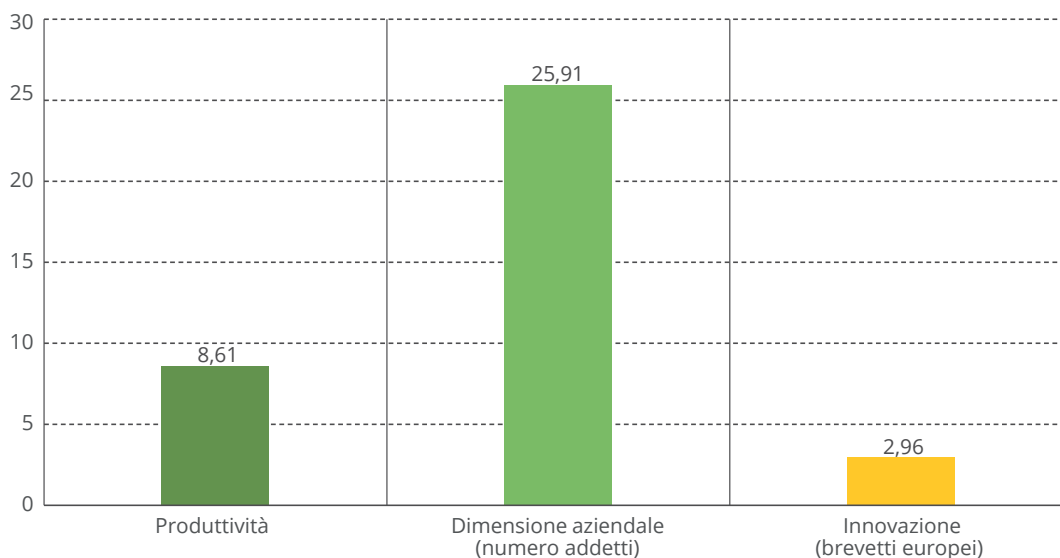


quelle che invece ricevono partecipazioni da parte di imprese o gruppi esteri.

L'analisi descrittiva permette di risaltare in particolar modo il ruolo svolto dall'internazionalizzazione in merito alle dinamiche occupazionali delle imprese, confermando i risultati evidenziati sui dati economici. Il profilo internazionale, infatti, appare correlato con un livello occupazionale maggiore, pari a circa il doppio rispetto al dato osservato per le imprese che operano esclusivamente nel mercato domestico (e/o all'interno dei confini europei). Anche in questo caso l'effetto aumenta al crescere dell'intensità dei processi di internazionalizzazione, con un livello di occupazione rilevato nelle imprese con investimenti diretti esteri maggiore di circa due volte il dato corrispondente alle imprese esportatrici e di quasi cinque volte quello delle imprese del settore. Inoltre, con riferimento alle dinamiche del costo del lavoro, si evidenzia come le imprese con un particolare orientamento internazionale assicurano, in media, una maggiore retribuzione ai dipendenti, con una differenza che arriva quasi al 30 per cento per le imprese associate a investimenti diretti da parte di società estere rispetto alle imprese per le quali non si registrano attività di internazionalizzazione.

### Grafico 3 - Variabili determinanti per i processi di internazionalizzazione delle imprese<sup>(1)</sup>

Valori percentuali, anno 2013



<sup>(1)</sup>Aumento della probabilità di conseguire processi di internazionalizzazione associato a un incremento delle variabili esplicative del modello (produttività, dimensione aziendale e innovazione).

Fonte: elaborazioni degli autori

Al fine di verificare l'intensità delle relazioni riportate nell'analisi descrittiva, attraverso successive analisi statistiche è stato possibile stimare il contributo fornito alla propensione delle imprese di avviare percorsi di internazionalizzazione da alcune variabili strutturali e strategiche connesse alla competitività aziendale, come la produttività, la dimensione aziendale e l'innovazione.<sup>8</sup> I principali risultati sono riportati nel grafico 3.

<sup>8</sup> L'analisi è stata effettuata attraverso la stima di un modello *ordered probit*, nel quale l'intensità dei processi di internazionalizzazione è spiegata da una serie di variabili strutturali connesse alla competitività dell'impresa e da una successiva analisi degli effetti marginali.

L'analisi empirica sottolinea il ruolo decisivo svolto dalla produttività del lavoro: un incremento di produttività dell'1 per cento è associato ad un aumento di quasi il 9 per cento della probabilità di perseguire strategie di attività internazionale. Tuttavia, è la variabile dimensionale a generare una forte influenza sulle scelte strategiche delle imprese, in termini di posizionamento sui mercati internazionali: ad un incremento dell'1 per cento nel numero degli addetti, corrisponde un aumento del 25 per cento nella probabilità di perseguire processi di internazionalizzazione.

Questi risultati preliminari confermano l'importanza, al fine di sostenere un processo di accrescimento della competitività del sistema produttivo italiano sui mercati internazionali, di favorire il superamento dei limiti dimensionali delle imprese, di promuovere investimenti in innovazione e ricerca, e di puntare su incrementi dei livelli di produttività del lavoro. Questi fattori appaiono come variabili strategiche rilevanti per i processi di internazionalizzazione delle imprese italiane, con il fine di operare con successo in mercati esteri sempre più competitivi e complessi.

#### **Nota bibliografica di approfondimento:**

Altomonte C. Aquilante T. e Ottaviano G. (2012), *The Triggers of Competitiveness: the Efige Cross Country Report*, Bruegel Blueprint Series, vol.17.

Altomonte C. e Békés G. (2016), *Measuring Competitiveness in Europe: resource allocation, granularity and trade*, Bruegel blueprint Series, vol. 24.

Melitz M.J. (2003), *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, *Econometrica*, n. 71(6), pp. 1965-1725.

Mayer T. e Ottaviano G.I. (2008), *I pochi eletti: nuovi fatti sull'internazionalizzazione delle imprese europee*. *L'industria*, n. 2/2008, pp. 221-244.



### La multinazionale va in città\*

di Davide Castellani\*

#### Introduzione<sup>1</sup>

Gli studi sulla localizzazione delle attività delle imprese multinazionali (Imn) si sono tradizionalmente concentrati sulla scelta dei Paesi nei quali verranno ad operare, e più recentemente l'attenzione si è spostata su scelte di localizzazione a livello sub-nazionale (Iammarino and McCann, 2013). Questi ultimi studi hanno evidenziato una notevole concentrazione delle attività delle Imn in poche regioni.<sup>2</sup> In questo studio, mostriamo che questa concentrazione è in realtà ancora più accentuata, e che poche città, perlopiù molto connesse al resto del mondo, le cosiddette città globali (Sassen, 2012), attraggono una quota molto ampia degli investimenti mondiali delle Imn. Inoltre, l'analisi evidenzia in che misura questi *pattern* di investimento cambiano a seconda del tipo di investimento, con particolare riferimento agli investimenti in attività di ricerca e sviluppo (R&S), produzione, servizi di supporto (logistica, manutenzione, servizio clienti e supporto tecnico) e servizi avanzati (marketing, consulenza, finanza, Ict, *headquarter*). Infine, questo lavoro fornisce qualche elemento di riflessione in merito al ruolo della distanza geografica nelle scelte di localizzazione di attività diverse in diverse città.

#### Città globali, sviluppo economico e imprese multinazionali

Il ruolo delle città nello sviluppo economico è noto da tempo. Jacobs (1970) mette in evidenza come siano le città e non gli stati (e nemmeno le regioni) il motore dello sviluppo, perché offrono una serie di vantaggi sia di agglomerazione e selezione interna (Glaeser, 2011) - che contribuiscono ad aumentare la creatività (Florida, 2005a), l'efficienza (Combes et al., 2012) e l'innovazione (Acs, 2002) - che di connessione con il resto del mondo. Quest'ultimo aspetto è al centro della concettualizzazione delle città globali (*global cities o world cities*) (Friedman, 1986; Sassen, 1991; Castells, 1996).<sup>3</sup>

Le grandi città, quelle globali in particolare, hanno effettivamente un ruolo importante nell'economia moderna. Secondo i dati delle Nazioni Unite, ad oggi oltre il 50 per cento della popolazione mondiale vive in aree urbane, e circa il 22 per cento vive in città con oltre 1 milione di abitanti. Il ruolo delle città è evidente anche in termini di innovazione. Ad esempio, i dati della banca dati sui brevetti Regpat dell'Ocse mostrano come il 20 per cento dei brevetti mondiali si concentri in solo 5 aree metropolitane. Le città più grandi tendono inoltre anche ad esibire livelli di produttività maggiore, anche se oltre una certa soglia dimensionale (6-10 milioni di abitanti)

\* Henley Business School, University of Reading (UK), Università degli Studi di Perugia e Centro Studi Luca d'Agliano.

- <sup>1</sup> Questo studio attinge da un progetto in collaborazione con Grazia Santangelo (Castellani e Santangelo, 2016), dove le argomentazioni teoriche, l'analisi empirica e l'interpretazione dei risultati sono sviluppati in modo più articolato.
- <sup>2</sup> Ad esempio, con riferimento alle regioni Europee (NUTS 2), Castellani and Pieri (2016) mostrano che il 10 per cento delle regioni più attrattive, ricevono un numero di progetti di investimenti che è 26 volte più alto dell'ultimo 10 per cento, mentre Basile, Castellani e Crescenzi (2015) riportano che la deviazione standard dei progetti ricevuti dalle regioni Europee è 1,8 volte più grande della media, arrivando fino a 2,5 e 2,2 per le regioni francesi e italiane.
- <sup>3</sup> Per un'ampia discussione della letteratura si veda Taylor e Derudder (2016).

questa relazione tende a diventare negativa. A ben vedere però, la produttività dipende dal grado di connettività globale - più che dalla dimensione - di una città. In effetti, diversi studi, hanno evidenziato una forte correlazione tra il grado di connettività di una città e la produttività (Iammarino e McCann, 2013).

La letteratura sulle città nell'economia globale mette in luce che queste città svolgono un ruolo centrale in tre funzioni principali: *headquarter*, centri finanziari e connettori tra l'economia locale e quella globale (Friedmann, 1986). Sassen (1991) evidenzia come le città possano svolgere un ruolo strategico ospitando funzioni di controllo e organizzative che consentano di bilanciare la necessità per le imprese di disperdere geograficamente le attività, mantenendo al contempo un sufficiente grado d'integrazione globale. In questa prospettiva, le città globali sono quelle in cui si concentrano le funzioni di controllo delle imprese, e dove finanza e servizi alle imprese crescono e producono innovazione (Taylor e Derudder, 2016).

Le Imn svolgono quindi un ruolo centrale nella definizione delle città globali, e il legame tra Imn e città è presente anche nei lavori di uno dei padri della teoria sulle Imn. Hymer (1970, p. 446) infatti riconosce che le Imn tendono a centralizzare le funzioni decisionali di alto livello in poche città chiave, relegando il resto del mondo ad attività di più basso livello. Tuttavia, l'intuizione di Hymer non ha avuto molto seguito nella letteratura sulle Imn. Solo di recente il tema è stato riportato al centro della discussione da Goerzen et al. (2013), che evidenziano come le città globali offrono la possibilità di ridurre la cosiddetta *liability of foreignness* (Hymer, 1976; Zaheer, 1995) perché possono ridurre sia la complessità che l'incertezza delle operazioni internazionali, offrendo connettività internazionale, servizi alle imprese e informazione. Inoltre, le città globali offrono una serie di vantaggi e svantaggi che possono influenzare il tipo d'investimento delle Imn. Innanzi tutto, le città globali offrono vantaggi di accesso ai mercati, che dovrebbero attrarre investimenti *market-seeking*. In secondo luogo, le maggiori città attraggono i talenti e le migliori menti creative (Florida, 2005a). Tuttavia, le città presentano anche problemi di eccessiva agglomerazione e costi di congestione, che possono aumentare il costo e peggiorare la qualità della vita, incoraggiando la mobilità in uscita. Analogamente, le imprese dovranno affrontare costi considerevoli per l'occupazione degli spazi nelle città più congestionate. Quindi, ci si può aspettare che alcune attività delle Imn, che richiedono accesso al mercato ma comportano l'occupazione di grandi spazi, come le attività logistiche, siano più convenientemente localizzate fuori dalle città globali (ma in localizzazioni non troppo periferiche). Analogamente, le attività di R&S, che possono richiedere la costruzione di grandi laboratori, potrebbero più utilmente essere localizzate fuori dai centri principali, ma comunque in aree sufficientemente agglomerate e con una qualità della vita in grado di attrarre i migliori talenti. Infine, le attività a maggiore intensità di lavoro meno qualificato, e nelle quali i costi di produzione sono relativamente più importanti, dovrebbero più probabilmente essere localizzate nelle aree più periferiche.

### Investimenti delle multinazionali nelle città: i dati

Questo lavoro propone una prima analisi descrittiva dei *pattern* di investimento globale delle Imn a livello di città, distinguendo per tipologia di città, attività svolta, e area geografica. L'analisi ha tratti comuni con l'indagine svolta da Goerzen et al. (2013), ma rispetto a quel lavoro l'universo qui considerato è molto più ampio (senza limiti geografici sia per quanto riguarda l'origine che la destinazione degli investimenti).

La principale fonte dei dati è fDi Markets ([www.fdimarkets.com](http://www.fdimarkets.com)), un prodotto commercializzato da FT Intelligence, dal quale abbiamo estratto informazioni su 111.245 progetti di investimento



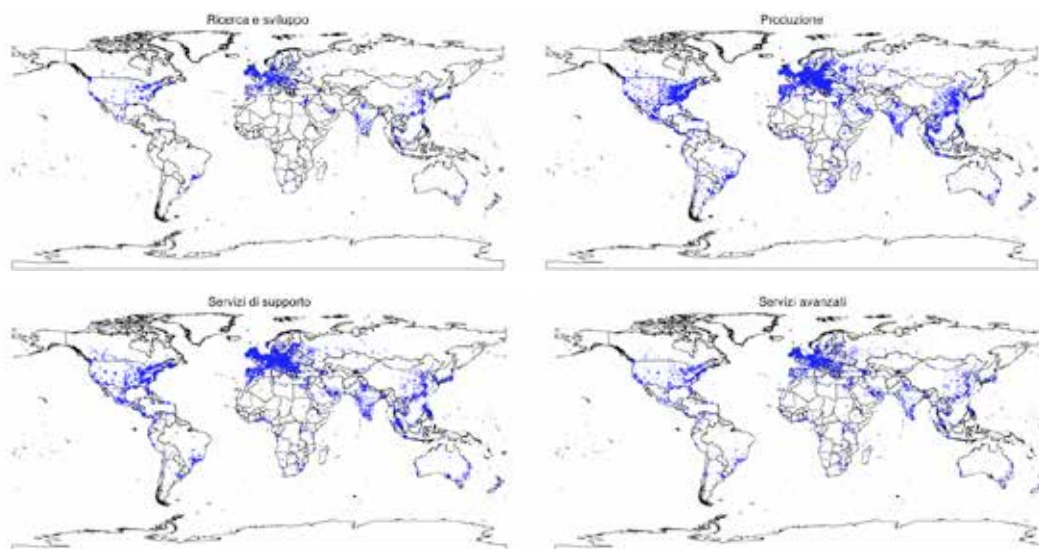
internazionale di tipo *greenfield* per il periodo 2003-2015 (aprile). Per ogni progetto, le informazioni prese in considerazione dall'analisi sono la città di origine dell'impresa multinazionale, la città di destinazione dell'investimento e il tipo di attività svolta. Ogni città è stata geo-referenziata, quindi siamo in grado di stabilire con precisione la distanza geografica tra la città di origine e quella di destinazione.<sup>4</sup> Per quanto riguarda il tipo di attività svolta, fDi Markets classifica ogni progetto in una tra 17 tipologie di attività, che ai fini di questo lavoro sono aggregate in 4 categorie: a.) Attività di servizio avanzate (che include servizi di consulenza, attività finanziarie, attività di marketing e vendita, headquarter, Ict); b.) R&S; c.) Attività di supporto (come logistica, manutenzione, servizio clienti; d.) Produzione, costruzione e estrazione.<sup>5</sup>

Per individuare le diverse tipologie di città faremo riferimento alla classificazione del *Globalisation and World Cities* (Gawc, <http://www.lboro.ac.uk/gawc>) *Research Network*. Tale classificazione comprende oltre 200 città, identificate in base alla presenza di imprese che offrono servizi avanzati alla produzione (contabilità, pubblicità, banche, servizi legali), secondo una metodologia proposta da Beaverstock et al. (1999).<sup>6</sup> Per gli anni 2000, 2004, 2008, 2010, 2012 il Gawc individua le città di tipo *alpha* e *beta*, che sono le città centrali per le attività di molte tipologie di servizi avanzati, quindi le città globali per eccellenza. Inoltre, il Gawc classifica le città di tipo *gamma*, che mostrano evidenze di centralità in almeno alcune delle tipologie di servizi, ed include una categoria di città che mostrano i primi segnali di tendenza verso il modello di città globale. Nell'analisi che segue, utilizzeremo la classificazione del Gawc per individuare gli investimenti delle Imn in città globali, soprattutto perché la lista è più ampia di altre classificazioni disponibili, e si presta a distinguere diverse categorie di città globali.<sup>7</sup> Per semplicità espositiva aggriheremo le città *alpha* e *beta* in una categoria che definiremo città globali di *primo livello*, mentre le altre città incluse nella lista Gawc saranno considerate città globali di *secondo livello*. Sfruttando la georeferenziazione delle città, possiamo individuare anche le città che stanno in un intorno (area metropolitana) delle città globali e quelle che sono in aree più periferiche.<sup>8</sup>

- <sup>4</sup> Va sottolineato che negli studi presenti in letteratura si calcola una media ponderata delle distanze tra le principali città del paese di origine e di destinazione. Questo si presta ad errori anche rilevanti, quando i paesi di origine e destinazione sono molto grandi. Poter misurare con precisione la distanza dal luogo di origine dell'investitore al luogo dove viene realizzato l'investimento, rappresenta uno degli elementi di novità del dataset utilizzato in questo lavoro. Purtroppo al momento siamo in grado di definire le distanze tra le coordinate geografiche, ma non i tempi di percorrenza tra una città e l'altra.
- <sup>5</sup> Vale la pena evidenziare che in questo lavoro ci si concentra sulle diverse attività che compongono la catena del valore, piuttosto che sul settore di attività economica. In questa prospettiva, ogni attività può essere svolta anche da imprese appartenenti a settori diversi.
- <sup>6</sup> Il numero di città censite dal Gawc varia tra 227 nel 2000, 225 nel 2004, 246 nel 2008, 298 nel 2010 e 307 nel 2012.
- <sup>7</sup> Ad esempio, Mastercard (2008) individua 75 città globali a partire da 72 indicatori in 7 categorie (contesto politico, stabilità economica, facilità di condurre attività economica, flussi finanziari, business center, creazione di conoscenza e vivibilità), mentre Mastercard (2015) individua 132 città, classificate usando una combinazione di informazioni principalmente legate al flusso di persone per via aerea e/o per motivi di turismo. A.T. Kerney (2014) invece classifica 84 città in base a 26 metriche raggruppate in 5 dimensioni (*business activity*, capitale umano, scambi di informazioni, esperienza culturale, influenza politica).
- <sup>8</sup> L'area metropolitana viene approssimata definendo un raggio di 50 km attorno al centroide di ogni città globale. È evidente che questo metodo offre una prima approssimazione, relativamente arbitraria di una città metropolitana, perché non tiene conto delle specificità di ogni area, che può essere più o meno estesa.

## Investimenti delle multinazionali nelle città: prime evidenze empiriche

Figura 1 - Mappe degli investimenti *greenfield* a livello di città



Fonte: elaborazione dell'autore su fDi Markets

La figura 1 mostra 4 mappe con la distribuzione dei progetti di investimento utilizzati nell'analisi. Le mappe evidenziano come gli investimenti in R&S sono concentrati in un numero minore di città, mentre le attività di produzione siano decisamente più disperse geograficamente. Le attività di servizio sono più disperse dell'R&S, ma meno della produzione.<sup>9</sup>

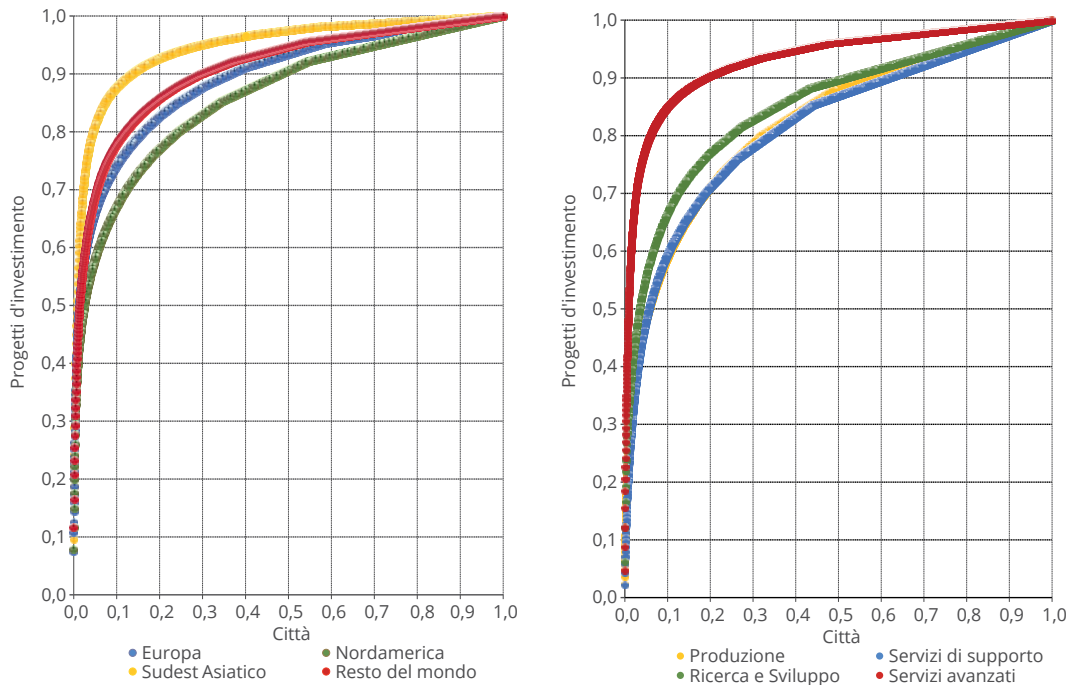
La figura 2 approfondisce questa considerazione costruendo delle curve di concentrazione, sia per attività (a destra) che per area di destinazione (a sinistra). Sull'asse delle ascisse dei due grafici troviamo le città ordinate dalla più attrattiva alla meno attrattiva, mentre sull'asse delle ordinate troviamo la percentuale cumulata di progetti di investimento. Entrambe le curve sono molto ripide, ad indicare una notevole concentrazione degli investimenti in poche città. La curva di destra mette in luce che circa l'85 per cento dei progetti in attività di Servizi avanzati è concentrato in appena il 10 per cento delle città. Le attività di R&S sono relativamente meno concentrate, ma il 10 per cento delle città attrae ancora ben il 70 per cento dei progetti. Va notato però che il numero di città in cui sono localizzati investimenti in R&S è quasi un terzo di quelle in cui si realizzano servizi avanzati (1.694 contro 4.589), quindi il 70 per cento dei progetti di investimento in R&S censiti da fDi Markets viene realizzato in appena 170 città. Gli investimenti in attività di

<sup>9</sup> In effetti, gli investimenti in R&S sono concentrati in 1694 città, mentre quelli in produzione sono dispersi in 7742 città. Gli investimenti in attività di supporto e di servizi avanzati sono rispettivamente in 2826 e 4589 città.





Figura 2 - Curve di concentrazione degli investimenti *greenfield* a livello di città



Fonte: Elaborazione dell'autore su dati fDi Markets

produzione e di supporto sono relativamente meno concentrate, e il 10 per cento delle città attrae circa il 60 per cento dei progetti. La curva a sinistra della figura 2 illustra invece che la concentrazione geografica degli investimenti esteri è maggiore nei paesi del Sud-Est Asiatico e minore in Nord America. Questo risultato può suggerire che nelle economie emergenti del Sud-Est Asiatico sono relativamente poche le città veramente attrattive per le imprese multinazionali. Questo risultato assume ancora maggiore rilievo se combinato con il numero di città che riceve almeno un investimento (tavola 1). Su un totale di 11.025, le città del Sud-Est Asiatico sono appena 1.691, quindi che circa 170 città (il 10 per cento) attrae poco meno del 90 per cento degli investimenti esteri nell'area.

**Tavola 1 – Numero di città che ricevono almeno un investimento *greenfield* per tipologia di città e area geografica, 2003-2015 (aprile)**

	Città globali <sup>(1)</sup>		Area metropolitana <sup>(2)</sup>	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
<b>Percentuale di riga</b>						<b>Numero</b>
Europa	0,9	1,7	34,3	63,1	100,0	4.824
<i>Italia</i>	1,1	2,7	28	68,1	100,0	182
Nord America	0,9	2,2	32,7	64,2	100,0	2.368
Sud-Est Asiatico	1,7	2,8	21,5	74	100,0	1.691
Resto del mondo	1,6	3,7	16,9	77,8	100,0	2.142
<b>Totale</b>	<b>1,2</b>	<b>2,4</b>	<b>28,6</b>	<b>67,9</b>	<b>100,0</b>	<b>11.025</b>
<i>Esempi</i>	New York	Pittsburg	Newark	Albuquerque		
	Londra	Liverpool	Bracknell	York		
	Milano	Torino	Lecco	Catania		
	Monaco	Brema	Duisburg	Bamberg		
	Barcelona	Valencia	Badalona	Zaragoza		
	Shanghai	Chongqing	Taicang	Nanning		
	Bangalore	Pune	Bidadi	Jaipur		

<sup>(1)</sup> Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).  
Fonte: Globalisation and World Cities (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/>)

<sup>(2)</sup> Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale  
Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets

**Tavola 2 – Numero di investimenti *greenfield* per tipologia di città e area di destinazione, 2003-2015 (aprile)**

	Città globali <sup>(1)</sup>		Area metropolitana <sup>(2)</sup>	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
<b>Percentuale di riga</b>						<b>Numero</b>
Europa	38,7	12,5	15,6	33,3	100,0	40.541
<i>Italia</i>	52,1	11	7,7	29,2	100,0	1.155
Nord America	34,7	11,1	20,9	33,2	100,0	13.238
Sud-Est Asiatico	52,5	13,8	7,2	26,5	100,0	36.461
Resto del mondo	39,6	18,5	6,2	35,6	100,0	21.005
<b>Totale</b>	<b>42,9</b>	<b>13,9</b>	<b>11,7</b>	<b>31,5</b>	<b>100,0</b>	<b>111.245</b>

<sup>(1)</sup> Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).

<sup>(2)</sup> Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale

Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets



La tavola 1 ci dice anche che l'Europa è l'area con più città che attraggono almeno un investimento. Tra le 4.824 destinazioni europee, 182 sono città italiane. Infine, dalla tavola 1 possiamo apprezzare che le città globali di primo livello sono appena il 1,2 per cento del totale, mentre quelle di secondo livello sono il 2,4 per cento. Il 28,6 per cento delle destinazioni sono città che si trovano nell'area metropolitana di città globali, mentre il 67,9 per cento si trova in città più periferiche. Tuttavia, le città globali di primo livello attraggono ben il 42,9 per cento dei progetti di investimento. Se consideriamo anche le città globali di secondo livello, possiamo apprezzare che il 56 per cento dei progetti si localizza nelle città globali, che rappresentano meno del 4 per cento del totale delle città considerate. L'importanza delle città globali sembra particolarmente accentuata nel Sud-Est Asiatico, mentre in Europa e in Nord America è relativamente più frequente l'investimento nell'area metropolitana delle città globali. Le città periferiche attraggono circa il 30 per cento dei progetti. Gli investimenti in Italia sembrano essere relativamente più concentrati, rispetto alla media europea, nelle due città globali di primo livello, Milano e Roma.


**Tavola 3 – Numero di investimenti *greenfield* per tipologia di città e di attività, 2003-2015 (aprile)**

	Città globali <sup>(1)</sup>		Area metropolitana <sup>(2)</sup>	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
<b>Percentuale di riga</b>						<b>Numero</b>
Produzione, costruzioni e estrazione	14,68	11,38	15,17	58,77	100,0	33.346
Logistica e altre attività di supporto	28,75	17,13	17,13	36,99	100,0	10.255
R&S	39,76	20,74	14,68	24,81	100,0	8.513
Servizi avanzati	61,71	13,77	8,4	16,12	100,0	59.196
<b>Totale</b>	<b>42,91</b>	<b>13,9</b>	<b>11,71</b>	<b>31,48</b>	<b>100,0</b>	<b>11.245</b>

<sup>(1)</sup> Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).  
Fonte: Globalisation and World Cities (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/>)

<sup>(2)</sup> Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale  
Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets

La distribuzione dei progetti per tipologia di attività e città (tavola 3) evidenzia che oltre il 60 per cento degli investimenti nei servizi avanzati siano concentrati nelle città globali di primo livello e che sia relativamente meno probabile trovare attività di produzione nelle città globali.<sup>10</sup> Le attività di R&S, oltre ad essere molto frequentemente localizzate in città globali di primo livello, sono relativamente più frequenti di altre attività in città globali di secondo livello, mentre le attività di produzione sono relativamente più frequenti nelle città periferiche, e le attività di supporto alla commercializzazione, come la logistica e la manutenzione, si localizzano più frequentemente vicino alle città globali.

 Questo risultato non sorprende se si pensa che la metodologia del Gawc definisce le città globali proprio in base alla distribuzione delle attività delle imprese che offrono servizi avanzati, come consulenza e pubblicità.

**Tavola 4 – Distanza media tra città di origine e destinazione degli investimenti per tipologia di città e attività, 2003-2015 (aprile)**

Chilometri

	Città globali <sup>(1)</sup>		Area metropolitana <sup>(2)</sup>	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
<b>Percentuale di riga</b>						<b>Numero</b>
Produzione, costruzioni e estrazione	6.481	5.769	5.860	5.463	5.707	33.346
R&S, Design, Sviluppo e Testing	8.313	8.636	7.186	6.606	7.794	10.255
Logistica e altre attività di supporto	7.037	5.962	5.406	5.181	5.889	8.513
Servizi avanzati	7.101	5.948	6.058	5.303	6.574	59.196
<b>Totale</b>	<b>7.122</b>	<b>6.223</b>	<b>6.003</b>	<b>5.460</b>	<b>6.347</b>	<b>11.245</b>

<sup>(1)</sup> Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).  
Fonte: Globalisation and World Cities (<http://www.lboro.ac.uk/gawc/>)

<sup>(2)</sup> Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale  
Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets

Infine, la tavola 4 offre un interessante spunto di riflessione relativo alla distanza geografica media *percorsa* dalle multinazionali alla ricerca delle migliori localizzazione per le proprie attività. A fronte di una distanza media di 6.347 chilometri, nel caso della localizzazione delle attività di R&S le imprese scelgono città che sono mediamente localizzate a 7.794 chilometri dalla propria città di origine (il 23 per cento in più) mentre nel caso degli investimenti in attività produttive la distanza media è di 5.707 chilometri (il 26 per cento in meno). Inoltre, la distanza media cresce passando da città periferiche a città globali, e questo *pattern* è sostanzialmente confermato anche per ciascuna delle attività.

### Considerazioni conclusive

Questo lavoro fornisce prime evidenze empiriche sulla localizzazione delle attività delle Imn in oltre 10.000 città in tutto il mondo nel periodo 2003-2015. I risultati sono coerenti con l'idea che la città sia un importante livello di analisi per le decisioni di localizzazione delle Imn, e conseguentemente debba assumere un ruolo centrale nelle politiche rivolte all'attrazione degli investimenti esteri. Infatti, la concentrazione geografica degli investimenti *greenfield* è estremamente elevata. Nel caso della R&S, il 70 per cento degli investimenti si localizza in appena 170 città. Questo risultato è in linea con la nota evidenza di una consistente concentrazione dell'innovazione in pochi centri di eccellenza (Acs, 2002; Florida, 2005b).

Inoltre, l'analisi evidenzia che le cosiddette città globali, ovvero molto connesse con il resto del mondo, assumono una posizione decisamente preminente nell'attrazione degli investimenti delle Imn, ma questi *pattern* cambiano a seconda del tipo di investimento. In particolare, mentre gli investimenti in servizi avanzati sono per oltre il 60 per cento concentrati nelle principali città globali, gli investimenti in attività di R&S sono relativamente più concentrati in città globali di secondo livello. Questo risultato è coerente con l'idea che la R&S richieda agglomerazione di talenti senza eccessivi costi di congestione. Le città globali di secondo livello potrebbero offrire una interessante combinazione di buona qualità della vita, vicinanza ad università, e costi di



occupazione degli spazi relativamente contenuti. Non sorprende invece osservare che le attività di produzione sono relativamente più frequenti nelle città periferiche, dove presumibilmente il costo del lavoro è mediamente più basso. Infine, le attività di supporto alla commercializzazione, come la logistica e la manutenzione, si localizzano più frequentemente vicino alle città globali, che comunque sono anche mercati di rilevanti dimensioni. Tuttavia, essendo attività che spesso occupano grandi spazi, trovano conveniente allontanarsi dai centri urbani per cercare di minimizzare i costi di affitti e proprietà immobiliari.

Infine, l'analisi empirica mostra che le attività di R&S, quando sono internazionalizzate, vengono localizzate relativamente più lontano dalla casa madre, rispetto ad altre attività delle Imn. Questo risultato è coerente con i risultati e l'argomentazione di Castellani et al. (2013) secondo i quali, nella misura in cui l'internazionalizzazione della R&S serve ad avvicinarsi a centri di eccellenza tecnologica, e questi centri sono concentrati in poche localizzazioni, le Imn si possono trovare nella condizione di dover localizzare la R&S in città relativamente distanti dalla casa madre. All'altro estremo, le attività di produzione e di servizi di supporto sembrano invece particolarmente sensibili al costo della distanza geografica. Da un lato questo risultato si può spiegare per la presenza di costi di trasporto dei beni intermedi, che sono minimizzati localizzando la produzione relativamente vicino alla casa madre. Dall'altro lato, la presenza di maggiori costi fissi di impianto potrebbe sconsigliare l'investimento in città più lontane geograficamente, e generalmente meno familiari e più incerte. Questa interpretazione sembra essere confermata anche dal risultato sulla distanza media per tipologia di città. Infatti, la distanza media cresce passando da città periferiche a città globali, e questo *pattern* è comune a tutte le attività. In altre parole, quando le Imn decidono di investire in città periferiche, scelgono città relativamente vicine alla casa madre, mentre quando decidono di investire in città globali la distanza geografica sembra un ostacolo più facilmente superabile. In effetti, le città globali offrono la possibilità di ridurre la cosiddetta *liability of foreignness* (Goerzen et al., 2013). Questo consente alle imprese di superare più facilmente il costo della distanza geografiche, alla quale si associano costi informativi e incertezza.

## Nota bibliografica di approfondimento

- Acs Z. (2002) *Innovation and the growth of cities*, Edward Elgar.
- AT Kearney (2014) *Global Cities, Present and Future*. 2014 Global Cities Index and Emerging Cities Outlook.
- Basile R., Castellani D., Crescenzi R. (2015), *Quality of governance and inward FDI: does within-country heterogeneity matter?*, Mimeo.
- Beaverstock, J. V., Smith, R. G. and Taylor, P. J. (1999) *A roster of world cities*. *Cities*, n. 16, pp. 445-58.
- Castellani, D., Jimenez, A., & Zanfei, A. (2013). *How remote are R&D labs [quest] Distance factors and international innovative activities*. *Journal of International Business Studies*, n. 44(7), pp. 649-675.
- Castellani, D., Pieri F. (2016) *Outward Foreign Investments and Productivity. Evidence from European Regions*, *Regional Studies*, Article in Press, DOI: 10.1080/00343404.2014.981149
- Castellani D., Santangelo G.D. (2016) *Multinational Enterprises and the City*, Mimeo.
- Castells, M. (1996) *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell.
- Combes, P. P., Duranton, G., Gobillon, L., Puga, D., & Roux, S. (2012). *The productivity advantages of large cities: Distinguishing agglomeration from firm selection*. *Econometrica*, n. 80(6), pp. 2543-2594.
- Florida, R. (2005a). *Cities and the creative class*. Routledge.
- Florida, R. (2005b). *The world is spiky*. *The Atlantic Monthly*, October 2005.
- Friedmann, J. (1986) *The world city hypothesis*. *Development and Change*, n. 17, vol. 69-83.
- Glaeser, E. (2011). *Triumph of the city: How our greatest invention makes us richer, smarter, greener, healthier, and happier*. Penguin.
- Goerzen, A., Asmussen, C. G., & Nielsen, B. B. (2014). *Global cities and multinational enterprise location strategy*, *Journal of International Business Studies*, n. 44, [Issue 5](#), pp. 427-450
- Hymer, S. (1976) *The international operations of national firms: A study of direct foreign investment*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Iammarino, S., & McCann, P. (2013). *Multinationals and economic geography: Location, technology and Innovation*. Edward Elgar Publishing.
- Jacobs, J. (1970). *The economy of cities*. Vintage.
- Mastercard (2008) *Worldwide Centers of Commerce Index 2008*, Mastercard Insights
- Mastercard (2015) *Mastercard 2015 Global Destination Cities Index*.
- Sassen, S. (1991) *The Global City*. Princeton University Press.
- Sassen, S. (2012). *Cities in a world economy*. 4<sup>th</sup> Edition, Sage Publications.
- Taylor P., Derudder B. (2016) *World City Network. A global urban analysis*. Routledge.
- Zaheer, S. (1995) *Overcoming the liability of foreignness*. *Academy of Management Journal*, n. 38(2): pp. 341-363.



**LE IMPRESE**







## 6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane\*

Nel 2015 le esportazioni italiane hanno continuato a crescere, pur in un contesto ancora caratterizzato da notevoli incertezze. In questo quadro macroeconomico è proseguita la tendenza, in atto sin dal 2010, all'aumento del numero degli esportatori italiani, che ha raggiunto le 214.113 unità, oltre 1.000 in più rispetto all'anno precedente.<sup>1</sup>

Esaminando il numero degli esportatori per classi dimensionali basate sul valore del fatturato estero conseguito in un anno (tavola 6.1), emerge che l'incremento registrato nel 2015 è stato determinato principalmente dall'aumento dei micro-esportatori, operatori che hanno un fatturato all'esportazione inferiore a 250 mila euro, alcuni dei quali presumibilmente si affacciano occasionalmente sui mercati internazionali. Al netto di questa categoria il numero degli esportatori è rimasto sostanzialmente stabile (-182 unità), e l'unica altra classe che ha sperimentato un aumento è stata quella con valore di esportazioni compreso tra 15 e 50 milioni di euro.

**Tavola 6.1 - Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore delle esportazioni**  
Numeri, valori in milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

Classi di valore delle esportazioni in migliaia di euro <sup>(1)</sup>	Operatori						Esportazioni						
	2014		2015 <sup>(2)</sup>				2014		2015 <sup>(2)</sup>				
	N°	Peso %	N°	Peso %	% cumulata	Var %	Valori	Peso %	Valori	Peso %	% cumulata	Var %	Contributo alla crescita
0-75	136.753	64,2	138.038	64,5	64,5	0,9	2.393	0,6	2.466	0,6	0,6	3,1	0,02
75-250	26.653	12,5	26.688	12,5	76,9	0,1	4.348	1,1	4.530	1,1	1,7	4,2	0,05
250-750	19.180	9,0	19.142	8,9	85,9	-0,2	9.827	2,5	10.177	2,5	4,3	3,6	0,09
750-2.500	15.319	7,2	15.263	7,1	93,0	-0,4	24.623	6,3	25.552	6,3	10,6	3,8	0,24
2.500-5.000	6.043	2,8	5.907	2,8	95,8	-2,3	24.552	6,3	24.928	6,2	16,8	1,5	0,10
5.000-15.000	5.547	2,6	5.544	2,6	98,4	-0,1	54.581	14,0	56.743	14,0	30,8	4,0	0,56
15.000-50.000	2.544	1,2	2.569	1,2	99,6	1,0	76.842	19,7	81.015	20,1	50,9	5,4	1,07
oltre 50.000	971	0,5	962	0,4	100,0	-0,9	192.169	49,4	198.498	49,1	100,0	3,3	1,63
<b>Totale</b>	<b>213.010</b>	<b>100,0</b>	<b>214.113</b>	<b>100,0</b>		<b>0,5</b>	<b>389.335</b>	<b>100,0</b>	<b>403.908</b>	<b>100,0</b>		<b>3,7</b>	<b>3,74</b>

<sup>(1)</sup> Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

\* Redatto da Elena Mazzeo (Istat). Supervisione di Giancarlo Corò (Università Ca' Foscari). Ha collaborato Lorenzo Soriani (Istat) nell'elaborazione dei dati sugli operatori e le imprese.

<sup>1</sup> L'Istat definisce operatore economico del commercio con l'estero il soggetto economico, identificato attraverso la partita Iva, che risulta avere effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato; con impresa *esportatrice/importatrice*, invece, l'Istat identifica un'impresa dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio statistico delle imprese attive (Asia) e quello degli operatori economici del commercio con l'estero, risulta aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo di osservazione. In questo capitolo le due espressioni sono utilizzate come sinonimi. Si tenga presente tuttavia che per gli operatori i dati sono aggiornati al 2015, mentre i dati sulle imprese esportatrici/importatrici sono disponibili fino al 2014.

A questo incremento del numero dei micro-esportatori non ha, tuttavia, corrisposto un contributo rilevante alla dinamica delle esportazioni: si può anzi osservare che nel 2015, com'era successo anche l'anno precedente, i maggiori protagonisti dell'accelerazione delle esportazioni sono stati gli esportatori di dimensioni più elevate.

Tra il 2014 e il 2015 il tasso d'incremento più sostenuto delle esportazioni è stato infatti raggiunto dalla classe di operatori che esporta annualmente un valore compreso tra 15 e 50 milioni di euro, il cui aumento è stato pari al 5,4 per cento.<sup>2</sup> Questa classe e quella immediatamente superiore, con oltre 50 milioni di esportazioni, hanno contribuito per quasi tre quarti all'incremento complessivo delle vendite all'estero.

### Tavola 6.2 - Operatori, esportazioni e contributo alla crescita per classe inflazionata <sup>(1)</sup> di valore delle esportazioni

Esportazioni in milioni di euro; valore medio esportato in migliaia di euro

Anno	Operatori				Esportazioni				Contributo alla crescita delle esportazioni				Valore medio esportato			
	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale	Fino a 750.000 euro	Da 750.000 a 5 milioni di euro	Oltre 5 milioni di euro	Totale
2006	172.157	24.125	10.513	206.795	13.244	42.384	273.088	328.715	0,2	0,9	9,6	10,7	77	1.757	25.976	1.590
2007	169.983	23.826	10.810	204.619	13.652	44.121	302.208	359.981	0,1	0,5	8,9	9,5	80	1.852	27.956	1.759
2008	172.352	23.021	10.270	205.643	14.425	44.264	305.587	364.275	0,2	0,0	0,9	1,2	84	1.923	29.755	1.771
2009	164.974	20.734	8.547	194.255	13.527	39.149	233.605	286.281	-0,2	-1,4	-19,8	-21,4	82	1.888	27.332	1.474
2010	174.862	21.684	9.162	205.708	14.432	42.848	274.068	331.348	0,3	1,3	14,1	15,7	83	1.976	29.914	1.611
2011	176.084	21.940	9.328	207.352	15.305	46.286	306.913	368.504	0,3	1,0	9,9	11,2	87	2.110	32.902	1.777
2012	178.452	21.577	9.061	209.090	16.067	47.646	317.729	381.442	0,2	0,4	2,9	3,5	90	2.208	35.066	1.824
2013	180.743	21.417	9.089	211.249	16.411	48.200	316.266	380.876	0,1	0,1	-0,4	-0,1	91	2.251	34.797	1.803
2014	182.586	21.362	9.062	213.010	16.568	49.175	323.592	389.335	0,0	0,3	1,9	2,2	91	2.302	35.709	1.828
2015 <sup>(2)</sup>	183.868	21.170	9.075	214.113	17.172	50.480	336.255	403.908	0,2	0,3	3,3	3,7	93	2.385	37.053	1.886

<sup>(1)</sup> Gli estremi delle classi di valore delle esportazioni sono calcolate per ogni anno inflazionando le soglie sulla base dei valori medi unitari all'esportazione.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Osservando la tendenza di più lungo periodo, negli ultimi dieci anni si nota un aumento del numero degli operatori (il cosiddetto *margin estensivo*) interrotto solo nel 2009 (tavola 6.2): tra il 2006 e il 2015 il numero degli operatori è cresciuto di oltre 7.000 unità, pari al 3,5 per cento, grazie all'aumento registrato dalle classi più piccole, cresciute di quasi 12 mila unità nello stesso periodo, mentre contestualmente si è ridotto il numero di operatori appartenenti alle altre classi.

Nell'arco del decennio è aumentato anche il *margin intensivo*: la crescita del valore delle esportazioni, pari al 22,9 per cento, ha infatti largamente superato quella degli operatori. Il valore medio esportato da ciascun operatore è quindi passato da 1,6 a 1,9 milioni di euro, con un aumento del 18,7 per cento. È stato particolarmente rilevante l'incremento del valore medio esportato

<sup>2</sup> Se non diversamente specificato, nell'analisi dei dati per *classi di valore delle esportazioni* degli operatori, si farà riferimento alle classi inflazionate di valore e, in particolare, alla tavola 3.1.2 dell'Annuario Istat-Ice. Le classi inflazionate di valore sono definite a partire dalle classi di valore del 2010, inflazionando le soglie sulla base di indici dei valori medi unitari all'esportazione specifici per ogni classe, al fine di tenere conto della diversa composizione merceologica dei prodotti esportati.

della classe dei maggiori esportatori che, passando da 26 a 37 milioni di euro, è aumentato del 42,6 per cento in dieci anni, nonostante il ripiegamento sperimentato nel 2009 e nel 2013.

Confrontando la distribuzione delle presenze degli operatori italiani nelle diverse aree di destinazione delle merci nel 2015 con quella degli anni precedenti, si nota un lieve incremento (da 153,6 a 155 mila unità) nel numero di operatori attivi nel mercato dell'Unione Europea (UE).<sup>3</sup> L'Ue rappresenta l'area in cui viene realizzato il valore medio di esportazioni per operatore più elevato, pari a 1,5 milioni di euro. Fuori dall'UE, l'area caratterizzata da una maggiore presenza di operatori è quella dei paesi europei non UE, con poco meno di 83 mila presenze. Tuttavia, in quest'area da alcuni anni le presenze di operatori italiani si sono ridotte, in parte come effetto dei problemi nel mercato russo e della crisi russo-ucraina. Seguono l'America settentrionale e l'Asia orientale, entrambe con oltre 42 mila presenze, e il Medio Oriente (oltre 35 mila presenze). Una riduzione si è registrata anche in Africa settentrionale, un'area che tradizionalmente e per prossimità geografica è da tempo caratterizzata da un numero elevato di presenze di esportatori italiani, ma vi ha pesato la forte flessione di quelli attivi in Libia.

Tra i paesi in cui si registra la presenza più consistente di operatori italiani<sup>4</sup> rimangono ai primi posti la Germania, con oltre 70 mila presenze, la Francia, con oltre 68 mila, e la Svizzera, dove pure si è registrato un aumento (oltre 54 mila presenze). È inoltre proseguito l'aumento del numero di esportatori attivi in Croazia, che ormai sfiora le 20 mila presenze, mentre nel 2015 si è ridotto di quasi tremila unità quello in Russia. Tra i paesi extra-europei si confermano al primo posto gli Stati Uniti, con 39 mila presenze, in aumento di 2.400 rispetto all'anno precedente. In Cina il numero di esportatori italiani presenti è aumentato in pochi anni portandosi a 17 mila unità. Una tendenza simile ha accomunato tutta l'Asia orientale, area che ha visto in breve tempo crescere in misura notevole sia le presenze degli operatori italiani, sia il valore medio esportato (da 535 a 790 mila euro negli ultimi dieci anni). Un aumento consistente si è avuto anche nel valore medio esportato negli Stati Uniti (da 790 a 890 mila euro).

Un indicatore della capacità di diversificare i propri mercati di sbocco è dato dal numero medio dei mercati serviti per operatore: anche questo indicatore ha continuato ad aumentare nel 2015 (da 5,81 a 5,85),<sup>5</sup> mentre si è ulteriormente abbassata la quota di esportatori mono-mercato, che nel corso dell'ultimo decennio è passata dal 43,6 al 42,8 per cento del totale. È rimasta tuttavia stabile la frazione delle imprese esportatrici in oltre 40 mercati, alle quali si deve il 45 per cento delle esportazioni italiane.

<sup>3</sup> Si ceda in particolare tavola 3.1.7 dell'Annuario Istat-Ice.

<sup>4</sup> I dati sulla presenza di operatori per paese sono disponibili nelle tavole dell'Approfondimento geografico dell'Annuario Istat-Ice, edizione 2016 (parte 2 - tavole tipo 3); un quadro di sintesi è inoltre raffigurato nel primo cartogramma sempre nell'Annuario Istat-Ice.

<sup>5</sup> Stima effettuata a partire dalla tavola 3.1.3 dell'Annuario Istat-Ice.

### Grafico 6.1 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni

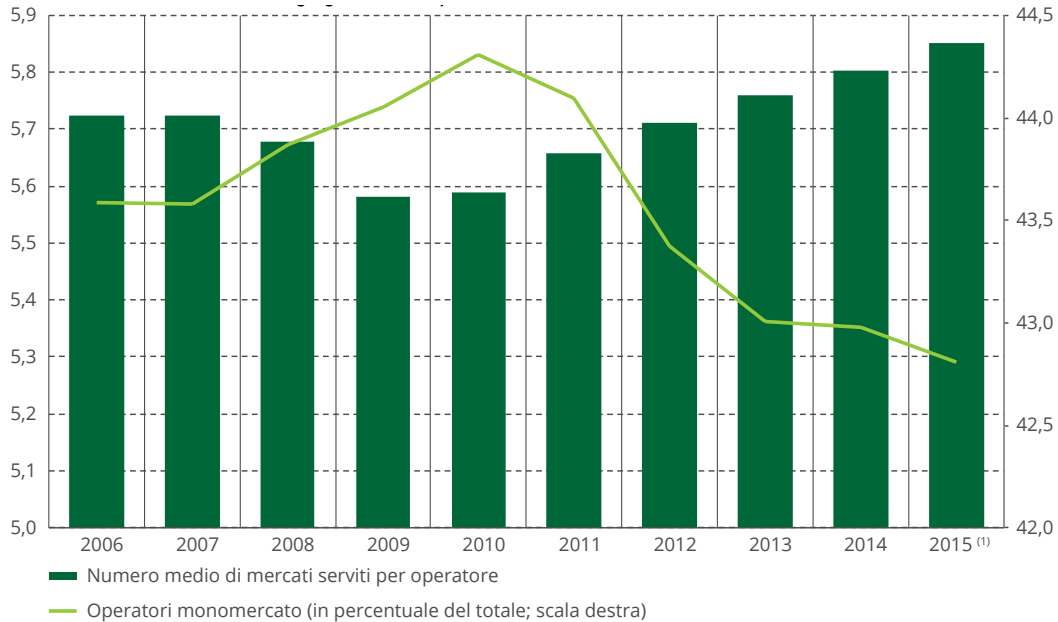
Numero di operatori commerciali all'esportazione, valori medi esportati in migliaia di euro



<sup>(1)</sup> Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

### Grafico 6.2 - Diversificazione geografica delle esportazioni



<sup>(1)</sup> Dati provvisori

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

La diversificazione merceologica dei prodotti venduti dagli esportatori italiani è piuttosto limitata: oltre il 50 per cento del totale degli operatori esporta un solo prodotto<sup>6</sup> e il 90 per cento non esporta più di 10 prodotti.<sup>7</sup> Tuttavia, nelle classi di esportatori che fatturano almeno 15 milioni di euro, il 60 per cento degli operatori esporta oltre 10 prodotti.

Nelle tavole 6.3 e 6.4 l'analisi sarà concentrata sulle classi di operatori di dimensione media (con valore di esportazioni annuo compreso tra 250 mila e 15 milioni di euro) e medio-grande (con valore di esportazioni annuo superiore a 15 milioni di euro). Si tratta, rispettivamente, di quasi 46 mila operatori (il 21,4 per cento del numero totale), che hanno realizzato il 28,5 per cento delle esportazioni italiane nel 2015, e di circa 3.500 soggetti (1,6 per cento del totale), che ne hanno fatturato il 68,2 per cento. È interessante notare che la variazione più sostenuta delle esportazioni si è registrata nel segmento degli esportatori di dimensione maggiore (+4,9 per cento), rispetto a una variazione ben più modesta (0,9 per cento) del segmento di dimensione media (tavola 6.3).

Per quest'ultima classe di operatori, le esportazioni sono cresciute del 7,1 per cento tra il 2010 e il 2015, per effetto principalmente delle vendite verso America settentrionale, Asia orientale e Medio Oriente. Per la classe di operatori di oltre 15 milioni di euro, le cui esportazioni sono aumentate di quasi il 29 per cento nel quinquennio considerato, i contributi principali alla crescita sono venuti dall'Unione Europea e dall'America settentrionale, che ne hanno realizzato quasi il 70 per cento.

### Tavola 6.3 - Dinamica delle esportazioni per classe di fatturato degli operatori <sup>(1)</sup> e area geografica

Variazioni, composizione percentuale e contributi alla crescita

	2015 <sup>(2)</sup>				2011-2015 <sup>(2)</sup>			
	var. % rispetto al 2014		composizione percentuale		var. % rispetto al 2010		contributi alla crescita	
Classi di fatturato	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro
Area geografica								
Unione Europea	1,2	5,0	57,8	55,7	1,2	23,8	0,7	13,8
Paesi europei non UE	-8,8	-3,1	10,5	10,4	2,6	19,4	0,3	2,2
Africa settentrionale	-0,5	-9,3	3,3	3,0	-5,5	-1,9	-0,2	-0,1
Altri paesi africani	-0,0	-9,3	1,7	1,2	21,1	30,5	0,3	0,4
America settentrionale	9,6	23,1	7,1	10,4	40,6	84,7	2,2	6,2
America centro-meridionale	-3,2	-0,6	3,3	3,3	14,9	27,0	0,5	0,9
Medio Oriente	4,0	11,0	5,3	4,9	23,0	36,3	1,1	1,7
Asia centrale	13,7	9,7	1,5	1,3	9,5	-5,9	0,1	-0,1
Asia orientale	3,7	3,2	8,3	8,5	28,5	47,1	2,0	3,5
Oceania e altri territori	0,4	1,9	1,1	1,3	13,1	38,2	0,1	0,5
<b>Mondo</b>	<b>0,9</b>	<b>4,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>

<sup>(1)</sup> Operatori con valore annuo di esportazioni pari ad almeno 250 mila euro.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

<sup>6</sup> Va precisato che per circa il 27 per cento si tratta di operatori attivi negli scambi intracomunitari che, a partire dal 2001, non risultano più obbligati alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle merci esportate (cfr. nota tavola 3.1.5 Annuario Istat-Ice 2016).

<sup>7</sup> Si ceda in particolare la tavola 3.1.5 *Operatori ed esportazioni per numero di merci e paesi di destinazione delle merci* - Annuario Istat-Ice, 2016.

Per quanto riguarda il contributo dei singoli settori produttivi alla crescita delle esportazioni (tavola 6.4), possiamo osservare che nel 2015, mentre tessile-abbigliamento e pelli e accessori hanno dato un apporto negativo per la classe di esportatori di media dimensione, altri settori, come i prodotti agricoli, gli alimentari, bevande e tabacchi, e i macchinari, hanno arrecato contributi positivi. Per la classe di operatori dai 15 milioni di euro l'incremento si è concentrato prevalentemente nelle esportazioni di mezzi di trasporto, macchinari e computer e altri prodotti elettronici.

**Tavola 6.4 - Dinamica delle esportazioni per classi di fatturato degli operatori <sup>(1)</sup> e merci associate all'attività economica**

Variazioni, composizione percentuale e contributi alla crescita

Classi di fatturato	2015 <sup>(2)</sup>				2011-2015 <sup>(2)</sup>			
	var. % rispetto al 2014		composizione percentuale		var. % rispetto al 2010		contributi alla crescita	
Raggruppamenti di merci per attività economica	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro	tra 250 mila e 15 milioni	>15 milioni	tra 250 mila e 15 milioni di euro	>15 milioni di euro
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	4,8	20,3	3,2	1,0	-0,4	50,3	0,0	0,4
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	-3,7	2,8	0,5	0,2	6,8	-10,4	0,0	0,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	3,7	8,0	9,0	6,9	15,9	48,9	1,3	2,9
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	-3,3	4,4	15,0	10,6	0,3	52,1	0,0	4,7
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,2	5,0	2,5	1,8	2,9	25,0	0,1	0,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	-3,1	-11,6	0,2	4,2	2,4	-16,0	0,0	-1,0
Sostanze e prodotti chimici	4,3	3,8	5,5	7,1	10,6	21,4	0,6	1,6
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	7,0	3,5	0,9	6,8	16,3	56,3	0,1	3,2
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,0	5,3	8,0	5,4	4,0	28,8	0,3	1,5
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	-0,6	-2,9	10,4	10,9	5,1	13,0	0,5	1,6
Computer, apparecchi elettronici ed ottici	1,6	18,3	4,0	2,9	11,2	11,0	0,4	0,4
Apparecchi elettrici	1,5	6,6	5,2	5,4	3,2	16,8	0,2	1,0
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	1,0	3,3	21,4	17,5	14,5	31,7	2,9	5,4
Mezzi di trasporto	3,8	14,2	4,6	13,6	7,6	34,4	0,4	4,5
Prodotti delle altre attività manifatturiere	-0,7	15,0	7,7	4,9	1,6	54,6	0,1	2,2
Altri prodotti n.c.a. <sup>(3)</sup>	0,4	-8,3	1,9	0,8	5,3	0,2	0,1	0,0
<b>Totale</b>	<b>0,9</b>	<b>4,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>	<b>7,1</b>	<b>28,9</b>

<sup>(1)</sup> Operatori con valore annuo di esportazioni pari ad almeno 250 mila euro.

<sup>(2)</sup> Dati provvisori.

<sup>(3)</sup> Include gli operatori attivi negli scambi intracomunitari che, a partire dal 2001, non risultano più obbligati alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle esportazioni effettuate.

Fonte: elaborazioni Ices su dati Istat

Nell'arco temporale compreso tra il 2010 e il 2015 è interessante osservare come per le classi di operatori fino a 15 milioni di euro a trainare la crescita delle esportazioni sia stata in primo luogo la meccanica strumentale (oltre il 40 per cento dell'incremento), seguita dagli alimentari. Per gli operatori più grandi, con fatturato oltre 15 milioni, la crescita è stata meno concentrata: si è infatti diffusa tra diversi settori (macchine e apparecchi, mezzi di trasporto, tessili, abbigliamento, pelli e cuoio e prodotti farmaceutici).

I dati per operatori ed esportazioni distinti per numero di paesi di destinazione sono indicativi della capacità degli esportatori di avere una presenza più articolata sui mercati di sbocco dal punto di vista geografico.

**Tavola 6.6 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di addetti**

Anno 2013

Classe di addetti	Francia					Germania				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro
Fino a 9	76.096	64,7	83.965	20,1	1.103	105.396	57,7	39.808	4,3	378
Da 10 a 49	28.599	24,3	42.528	10,2	1.487	52.396	28,7	63.316	6,8	1.208
Da 50 a 249	9.610	8,2	62.760	15,0	6.531	19.170	10,5	128.800	13,9	6.719
Oltre 250	3.229	2,7	229.418	54,8	71.049	5.550	3,0	692.518	74,9	124.778
Non specificati	2.789	-	12.503	-	4.483	129.281	-	168.717	-	1.305
<b>Totale</b>	<b>120.323</b>	<b>100,0</b>	<b>431.174</b>	<b>100,0</b>	<b>3.583</b>	<b>311.793</b>	<b>100,0</b>	<b>1.093.160</b>	<b>100,0</b>	<b>3.506</b>

Classe di addetti	Italia					Spagna				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Migliaia di euro
Fino a 9	125.403	65,6	22.523	6,1	180	62.542	65,7	22.371	10,4	358
Da 10 a 49	53.649	28,1	69.706	18,8	1.299	23.129	24,3	31.344	14,6	1.355
Da 50 a 249	10.349	5,4	107.442	29,0	10.382	7.328	7,7	48.903	22,8	6.673
Oltre 250	1.861	1,0	170.871	46,1	91.817	2.140	2,2	111.641	52,1	52.169
Non specificati	28.166	-	19.692	-	699	61.834	-	22.075	-	357
<b>Totale</b>	<b>219.428</b>	<b>100,0</b>	<b>390.235</b>	<b>100,0</b>	<b>1.778</b>	<b>156.973</b>	<b>100,0</b>	<b>236.333</b>	<b>100,0</b>	<b>1.506</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

È significativo che oltre il 70 per cento degli operatori della classe dimensionale intermedia esporta in più di 5 paesi. Tra gli esportatori della classe rappresentativa delle imprese medio-grandi, più dell'80 per cento ha un grado elevato di diversificazione, esportando in più di 15 mercati (tavola 6.5).

I dati sulle imprese esportatrici, disponibili per tutti i paesi europei fino al 2013 nella banca dati dell'Eurostat, consentono innanzi tutto una prima osservazione (tavola 6.6): il numero delle imprese esportatrici in Italia è molto elevato, superiore a quelle presenti in Francia e Spagna. Accanto al dato sulla numerosità, altra caratteristica è la struttura dimensionale delle imprese: per l'Italia le due classi delle imprese di dimensioni minori (fino a 49 addetti) hanno un peso

numerico (93,7 per cento) più rilevante che negli altri paesi considerati, ma loro incidenza sul valore delle esportazioni (24,9 per cento) è al di sotto di quella delle piccole imprese francesi (30,3 per cento), anche se supera nettamente quella delle tedesche (11,1 per cento). D'altro canto il peso delle grandi imprese (1 per cento in termini numerici, 46,1 per cento in termini di valore delle esportazioni) è nettamente inferiore a quello degli altri paesi considerati, inclusa la Spagna (tavola 6.6).

Considerando la distribuzione delle imprese esportatrici per numero di paesi serviti (tavola 6.7), si nota che una minore diversificazione geografica accomuna Italia e Spagna: la quota di imprese che esportano verso più di venti paesi è infatti meno rilevante rispetto a quelle di Francia e Germania. Tuttavia, la percentuale di imprese che esportano in un solo mercato è invece relativamente bassa, inferiore non soltanto a quella della Spagna, ma anche della Francia (tavola 6.7)

**Tavola 6.7 - Imprese esportatrici ed esportazioni per numero di paesi di destinazione delle merci**

Anno 2013

Classe di addetti	Francia				Germania			
	Operatori		Valori		Operatori		Valori	
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>
1	36.854	49,5	7.067	1,7	41.606	36,7	10.431	1,1
2	9.694	13,0	6.357	1,6	14.715	13,0	6.686	0,7
3-5	9.993	13,4	16.087	4,0	17.731	15,6	20.591	2,2
6-9	5.180	7,0	17.903	4,4	10.246	9,0	26.342	2,8
10-14	3.593	4,8	27.855	6,9	7.396	6,5	37.926	4,0
15-19	2.376	3,2	24.829	6,1	5.453	4,8	33.467	3,5
oltre 20	6.727	9,0	305.025	75,3	16.206	14,3	811.182	85,7
Non specificati	45.906	-	26.050	-	198.440	-	146.535	-
<b>Totale</b>	<b>120.323</b>	<b>100,0</b>	<b>431.174</b>	<b>100,0</b>	<b>311.793</b>	<b>100,0</b>	<b>1.093.160</b>	<b>100,0</b>

Classe di addetti	Italia				Spagna			
	Operatori		Valori		Operatori		Valori	
	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>	Numero	Peso % <sup>(1)</sup>	Milioni di euro	Peso % <sup>(1)</sup>
1	79.794	42,1	6.976	1,9	50.065	52,6	6.914	3,2
2	27.826	14,7	6.906	1,9	12.774	13,4	4.747	2,2
3-5	32.407	17,1	16.167	4,4	13.809	14,5	11.679	5,5
6-9	17.140	9,1	21.830	5,9	6.789	7,1	14.394	6,7
10-14	10.968	5,8	26.937	7,3	3.993	4,2	15.053	7,0
15-19	6.476	3,4	37.838	10,2	2.342	2,5	17.522	8,2
oltre 20	14.722	7,8	252.986	68,4	5.367	5,6	143.949	67,2
Non specificati	30.095	-	20.594	-	61.834	-	22.075	-
<b>Totale</b>	<b>219.428</b>	<b>100,0</b>	<b>390.235</b>	<b>100,0</b>	<b>156.973</b>	<b>100,0</b>	<b>236.333</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Il denominatore del rapporto è dato dalla somma dei valori e del numero di operatori identificati.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat



Limitatamente all'Italia, i dati sulle imprese esportatrici sono disponibili fino al 2014, quando il loro numero è stato di 192.690, in aumento di 1.428 unità rispetto all'anno precedente.<sup>8</sup> L'incremento si è concentrato unicamente nel segmento delle micro-imprese, il cui aumento ha più che compensato la flessione sperimentata da tutte le altre classi dimensionali, a eccezione del segmento delle più grandi, aumentate di appena 8 unità. La quota delle imprese esportatrici sulle imprese attive è rimasta invariata al 4,5 per cento; negli ultimi due anni osservati, questa misura della diffusione della capacità di esportare nel tessuto imprenditoriale ha mostrato un aumento nella classe tra 10 e 49 addetti.

Per quanto riguarda gli addetti, il loro numero ha subito una flessione, ma la quota di addetti in imprese esportatrici sul totale di quelli occupati nelle imprese attive è aumentata, anche in questo caso grazie all'incremento registrato dalle classi di imprese di dimensioni più ridotte (tra 10 e 50 addetti).

Sempre maggiore rilievo riveste, nelle analisi sugli esportatori, la dimensione del settore dell'intermediazione commerciale. In Italia, nel 2014, oltre il 40 per cento delle imprese esportatrici è rappresentato da aziende commerciali, ma a esse si deve una quota del valore delle esportazioni relativamente ridotta rispetto ai principali paesi europei e pari al 14 per cento. La quota maggiore di esportazioni, l'84 per cento, si deve alle imprese manifatturiere, che rappresentano il 45 per cento del numero totale delle esportatrici (grafico 6.3).<sup>9</sup>

La propensione a esportare<sup>10</sup> è più elevata per le imprese manifatturiere rispetto a quelle commerciali (grafico 6.4); inoltre per le imprese manifatturiere questo indicatore è tendenzialmente crescente all'aumentare della dimensione aziendale. Per le imprese commerciali si osserva invece una relazione inversa.

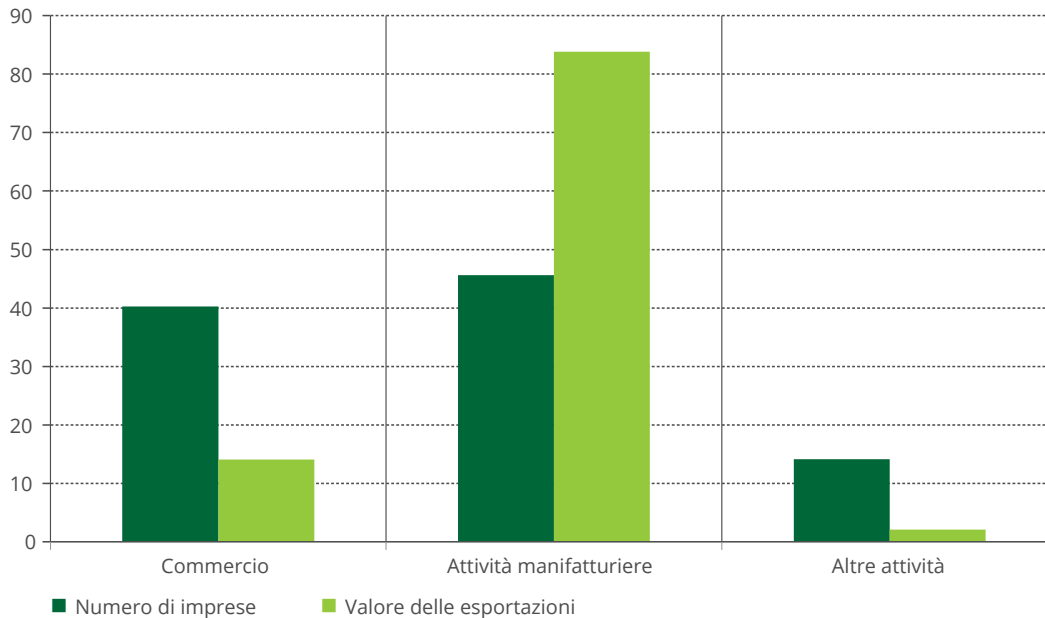
<sup>8</sup> Tavola 3.2.1 Annuario Istat-Ice, 2016.

<sup>9</sup> Al tema del ridotto grado di intermediazione commerciale delle esportazioni italiane rispetto ai paesi partner europei e alle possibili ripercussioni di questa caratteristica è dedicato l'approfondimento "Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?" di S. Menghinello e B. Quintieri, alla fine di questo capitolo.

<sup>10</sup> Rapporto tra fatturato estero nella vendita di merci e fatturato complessivo dell'impresa esportatrice.

### Grafico 6.3 - Imprese manifatturiere e commerciali

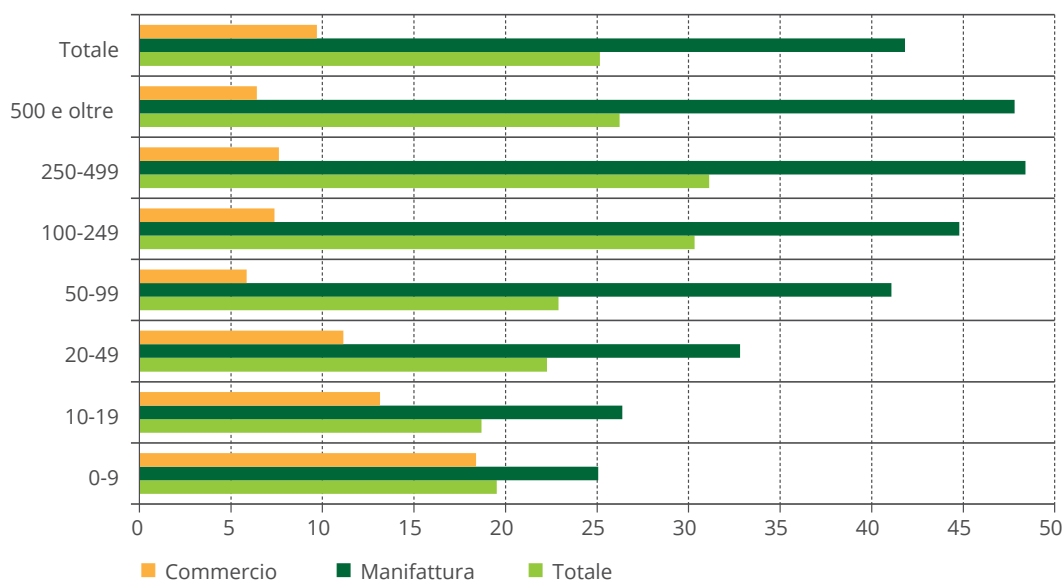
Pesi percentuali sul numero delle imprese esportatrici e sul valore delle esportazioni. Anno 2014



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

### Grafico 6.4 - Propensione all'esportazione delle imprese esportatrici per classi di addetti e attività economica - 2014

Rapporto percentuale tra fatturato estero nella vendita di merci e fatturato complessivo dell'impresa esportatrice



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

## 6.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

Oltre al commercio estero, l'internazionalizzazione delle imprese si esprime anche attraverso investimenti diretti, che consistono nella creazione di nuovi stabilimenti o l'acquisizione di una quota di partecipazione di imprese estere. In realtà, esportazioni e investimenti diretti costituiscono gli estremi di un sistema molto più articolato di forme di internazionalizzazione, dove un ruolo di riguardo è assunto dalle cosiddette forme di internazionalizzazione leggera, che includono gli accordi di fornitura, le licenze commerciali e tecnico-produttive, il *franchising*, i progetti di collaborazione più strutturata (*joint ventures*), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani.

Le forme di internazionalizzazione tramite Ide sono oggetto di distinte rilevazioni che consentono di analizzarne le dinamiche e le caratteristiche. In Italia le principali rilevazioni sono quelle dell'Istat su Inward e Outward *Foreign affiliates statistics* e la banca dati Reprint di Ice-Politecnico di Milano.

In questo capitolo, per una maggiore completezza delle informazioni disponibili sul fenomeno, verranno utilizzate entrambe le fonti, benché come si vedrà il campo di osservazione delle due indagini sia in parte differente e i risultati siano solo limitatamente sovrapponibili. I dati Istat sono alla base del riquadro che approfondisce le caratteristiche delle partecipazioni di controllo delle multinazionali italiane all'estero e controllate da imprese estere in Italia, attraverso le statistiche sugli Outward e Inward Fats. Le indagini relative alle filiali all'estero controllate da imprese italiane (internazionalizzazione attiva) e alle imprese che in Italia sono controllate da multinazionali estere (internazionalizzazione passiva) coprono l'intero spettro dei settori di attività produttiva. Essendo previste da un Regolamento dell'UE,<sup>11</sup> sono condotte in maniera omogenea in tutti i paesi dell'Unione Europea e consentono quindi confronti internazionali sul fenomeno descritto. L'ultima rilevazione disponibile è riferita al 31 dicembre 2013.

Una seconda rilevazione si basa sulla banca dati Reprint, sviluppata da R&P con la collaborazione del Politecnico di Milano e il supporto di Ice-Agenzia. Dal punto di vista dei settori di attività economica delle imprese, la banca dati si concentra sul comparto industriale (industria estrattiva, manifatturiera, energia, gas e acqua, costruzioni) e sui settori del terziario che più direttamente supportano tali attività (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi Ict, altri servizi alle imprese); a differenza della rilevazione dell'Istat, peraltro, Reprint censisce anche le partecipazioni di minoranza. Da alcuni anni i ricercatori che si occupano dell'aggiornamento della banca dati Reprint forniscono per questo Rapporto una serie di elaborazioni preliminari riferite alle partecipazioni alla fine dell'anno precedente a quello in corso al momento della pubblicazione. I dati di seguito commentati si riferiscono allo stock di imprese estere partecipate da imprese italiane alla fine del 2015 e tengono conto delle principali nuove iniziative (operazioni di fusione e acquisizione, investimenti *greenfield* e dismissioni) attivate da imprese italiane all'estero in tale anno.

I dati preliminari della banca dati Reprint riferiti alle partecipazioni all'estero in essere a fine 2015 indicano per il secondo anno consecutivo una diminuzione del numero delle imprese a partecipazione italiana (-2,1 per cento).<sup>12</sup> Sono diminuiti anche gli addetti (-4,6 per cento), e il

<sup>11</sup> Regolamento CE n. 716/2007 del Parlamento europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007.

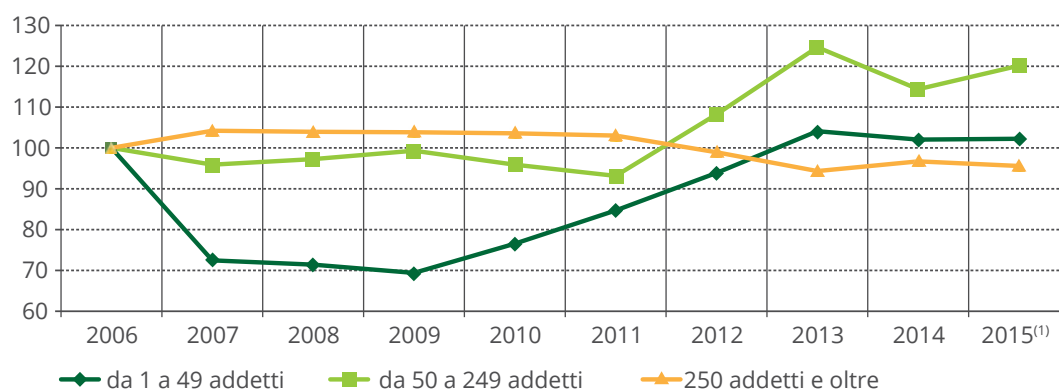
<sup>12</sup> Sull'andamento delle partecipazioni estere in imprese italiane cfr. i capitoli 3, 4 e 5 di questo Rapporto e il riquadro sui dati Fats nelle pagine seguenti di questo capitolo.

fatturato (-9,3 per cento) delle partecipate, proseguendo in una tendenza in atto già da quattro anni. Come già spiegato nell'edizione 2015 di questo Rapporto, l'andamento negativo è stato in parte determinato dal venir meno di una componente delle multinazionali italiane oggetto nel periodo considerato di acquisizione da parte di investitori esteri.<sup>13</sup> A tale fenomeno si è sommato l'impatto delle dismissioni vere e proprie, mentre meno significativo sembra quello di attività di *re-shoring*, tese a riportare in Italia attività produttive precedentemente svolte all'estero. Tali variazioni di segno negativo hanno prevalso sull'apporto addizionale di nuove partecipazioni italiane all'estero, condizionato negli ultimi anni dagli strascichi della lunga crisi e dalla debolezza della fase di ripresa dell'attività produttiva.

Se tuttavia si allarga l'osservazione all'intero periodo compreso tra 2008 e 2015: il numero delle partecipazioni italiane all'estero è nel complesso aumentato (15,8 per cento) e questa dinamica non si è interrotta neanche negli anni di crisi più acuta. Il loro fatturato, dopo la brusca caduta del 2009, si è ripreso negli anni successivi, mentre il numero di dipendenti si è ridotto (-8,1 per cento).

### Grafico 6.5 - Addetti delle partecipate estere di imprese italiane per classe dimensionale dell'investitore

Indici 2006 = 100



<sup>(1)</sup> Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano

Il contributo delle imprese di maggiori dimensioni alla consistenza delle partecipazioni estere è rimasto largamente preponderante in termini di addetti e fatturato: infatti, alla fine del 2015, le imprese con oltre 250 addetti rappresentavano quasi i tre quarti del totale in termini di addetti (72,4 per cento) e oltre l'85 per cento del fatturato. Il loro contributo è aumentato nel corso degli anni duemila grazie anche ad alcune operazioni messe a segno da grossi gruppi industriali, quali Enel-Endesa o Fiat-Chrysler. A partire dal 2008, tuttavia, le quote delle imprese di dimensioni minori si sono tendenzialmente ampliate (grafico 6.5). Gli addetti nelle partecipate estere delle imprese più piccole (sotto i 50 addetti) hanno fatto registrare un aumento da 111 a 146 mila unità tra il 2008 e il 2015. Quelli delle medie imprese sono ormai oltre 250 mila (erano 225 mila circa nel 2008). La riduzione negli addetti delle partecipate estere delle grandi imprese (da 1,251

<sup>13</sup> La metodologia consolidata alla base dell'aggiornamento della banca dati Ice Reprint comporta, nel caso di acquisizione di un'impresa italiana attiva oltre confine da parte di un gruppo estero, l'automatica cancellazione delle attività estere partecipate dal novero delle attività estere a partecipazione italiana, essendone il relativo controllo ormai ascrivibile al nuovo gruppo (estero) di appartenenza. Tra le multinazionali italiane oggetto di acquisizione dall'estero negli ultimi anni si ricordano Parmalat e Bulgari nel 2011, Buongiorno e Ducati nel 2012, Marazzi e Loro Piana nel 2013, Indesit nel 2014, Pirelli nel 2015.

milioni nel 2008 a poco più di un milione nel 2015) si deve in larga parte, come già accennato, al venir meno, nel computo delle partecipazioni italiane all'estero, di quelle delle imprese oggetto di acquisizione da parte di multinazionali estere (prime tra tutti, Pirelli e Italcementi).

Dal punto di vista delle direttrici geografiche nel 2015 non appaiono grandi cambiamenti rispetto al passato: per le imprese di minore dimensione le quote più alte si registrano nei paesi europei, in Africa e nel Medio Oriente, mentre le più grandi contano in misura maggiore, per oltre l'80 per cento del totale, nelle destinazioni più lontane, quali l'America settentrionale e centro meridionale, l'Asia centrale, l'Oceania. L'Asia orientale è la destinazione con la quota più elevata di partecipazioni di imprese di dimensioni intermedie, che hanno raggiunto una quota pari nel 2015 al 21,4 per cento degli addetti totali e al 15,4 per cento del fatturato.

**Tavola 6.8 - Partecipate estere di imprese italiane per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investito**

In percentuale, dati al 31.12.2015<sup>(1)</sup>

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione europea	14,1	20,6	65,3	100,0	42,0	5,6	12,9	81,5	100,0	48,6
Altri paesi europei	15,1	19,8	65,1	100,0	9,3	6,8	12,8	80,4	100,0	6,4
Africa settentrionale	12,4	19,6	68,0	100,0	3,4	5,7	9,4	85,0	100,0	1,1
Altri paesi africani	13,6	10,2	76,2	100,0	2,9	1,4	5,9	92,7	100,0	4,5
America settentrionale	3,3	11,4	85,4	100,0	11,5	1,8	6,7	91,5	100,0	17,2
America centro-meridionale	3,5	12,5	84,1	100,0	16,5	1,1	6,8	92,2	100,0	14,4
Medio Oriente	12,0	18,7	69,3	100,0	0,9	3,0	8,2	88,8	100,0	0,9
Asia centrale	6,8	12,9	80,3	100,0	3,4	8,2	15,2	76,7	100,0	0,8
Asia orientale	5,8	21,4	72,8	100,0	9,6	3,9	15,4	80,7	100,0	5,1
Oceania	4,3	15,3	80,4	100,0	0,5	1,1	11,7	87,2	100,0	0,9
<b>TOTALE</b>	<b>10,0</b>	<b>17,5</b>	<b>72,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>4,0</b>	<b>10,7</b>	<b>85,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, Politecnico di Milano-Ice

Per quanto riguarda la distribuzione delle partecipazioni per settori di attività economica, il contributo delle piccole imprese si conferma più elevato nei settori manifatturieri "tradizionali", in particolare tessile, abbigliamento e pelli e cuoio, dove raggiunge il 40 per cento del totale in termini di addetti (tavola 6.9). In alcuni casi questo è dovuto ai processi di delocalizzazione realizzati dalle imprese di questi settori, che hanno gradualmente spostato parti crescenti dell'attività manifatturiera all'estero, mantenendo in Italia le attività a monte (direzione, progettazione, ricerca e sviluppo dei prodotti, marketing, ecc.) e a valle (logistica, distribuzione, attività commerciale) della catena del valore. Il ruolo delle imprese con 250 addetti e oltre è preponderante nei settori a maggiore intensità di scala e di contenuto tecnologico, quali quelli dell'industria estrattiva e petrolifera, dei mezzi di trasporto, dei prodotti elettrici.

**Tavola 6.9 - Addetti delle partecipate estere di imprese italiane per settore di attività all'estero e classe dimensionale (addetti) dell'investitore**

In percentuale, dati al 31.12.201<sup>(1)</sup>

	2008					2015				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Industria estrattiva	3,0	2,1	94,8	100,0	2,8	1,1	35,7	63,3	100,0	3,2
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	9,6	9,5	80,9	100,0	3,8	12,2	23,3	64,5	100,0	3,9
Industrie tessili	24,3	28,4	47,3	100,0	2,1	21,6	35,0	43,4	100,0	2,1
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	30,1	31,9	38,0	100,0	3,6	31,0	26,6	42,5	100,0	4,5
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	26,6	46,6	26,7	100,0	1,7	42,2	36,3	21,5	100,0	1,7
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	30,9	52,6	16,6	100,0	0,8	31,6	47,6	20,8	100,0	0,7
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	13,1	15,6	71,3	100,0	2,5	8,6	21,7	69,7	100,0	2,1
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,5	0,8	98,7	100,0	0,8	1,4	1,9	96,7	100,0	0,3
Fabbricazione di prodotti chimici	14,9	25,5	59,7	100,0	1,4	12,3	22,2	65,5	100,0	1,8
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	7,0	4,0	89,0	100,0	1,2	5,4	2,2	92,3	100,0	1,6
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	10,5	20,8	68,7	100,0	3,4	17,6	25,8	56,6	100,0	2,3
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	5,6	9,6	84,7	100,0	4,2	9,2	17,2	73,6	100,0	2,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	16,0	24,6	59,4	100,0	5,5	12,6	24,9	62,5	100,0	6,8
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	3,6	8,7	87,7	100,0	6,9	3,6	12,2	84,2	100,0	5,7
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	5,1	20,8	74,1	100,0	3,6	4,2	15,0	80,8	100,0	4,1
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	8,7	15,0	76,3	100,0	6,3	8,6	18,5	72,9	100,0	7,0
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,0	9,0	90,0	100,0	7,7	1,4	6,3	92,3	100,0	11,9
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	10,8	8,0	81,2	100,0	1,8	1,5	3,8	94,6	100,0	1,7
Fabbricazione di mobili	20,6	49,6	29,7	100,0	1,0	27,3	39,6	33,1	100,0	0,8
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	36,2	23,4	40,4	100,0	0,7	21,8	23,9	54,2	100,0	0,9
Energia elettrica, gas e acqua	1,6	2,6	95,7	100,0	5,6	2,2	2,8	95,0	100,0	3,5
Costruzioni	7,5	9,8	82,7	100,0	3,8	6,7	9,6	83,7	100,0	4,6
Commercio all'ingrosso	11,9	18,9	69,2	100,0	15,1	10,2	21,6	68,2	100,0	15,7
Servizi alle imprese	8,4	11,1	80,5	100,0	13,7	10,8	10,4	78,8	100,0	10,9
<b>Totale</b>	<b>10,7</b>	<b>15,5</b>	<b>73,9</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>10,0</b>	<b>17,5</b>	<b>72,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano.

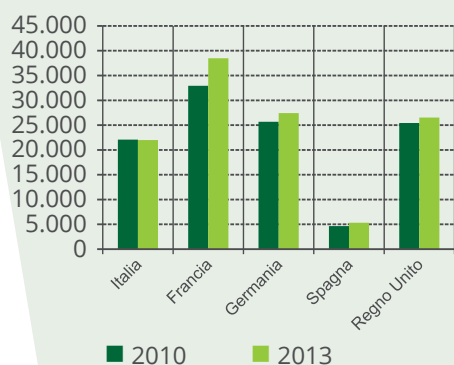
## L'internazionalizzazione delle imprese italiane: analisi delle caratteristiche e dell'evoluzione del fenomeno con dati Fats\*

Le imprese all'estero controllate da multinazionali italiane censite dalla rilevazione dell'Istat sono oltre 22 mila nel 2013, in aumento di 174 unità rispetto alla precedente rilevazione. Le controllate italiane sono presenti in oltre 160 paesi, generano un fatturato complessivo di 542 miliardi di euro e impiegano 1,8 milioni di addetti.

La rilevazione sulle imprese è condotta con i medesimi criteri in tutti i paesi dell'Unione Europea e ciò consente di effettuare un confronto con i processi di internazionalizzazione in atto negli altri paesi. I dati Eurostat mostrano che l'Italia, per numero di imprese controllate all'estero, si trova al quarto posto tra i paesi dell'Unione Europea dopo Francia, Regno Unito e Germania (grafico 1).

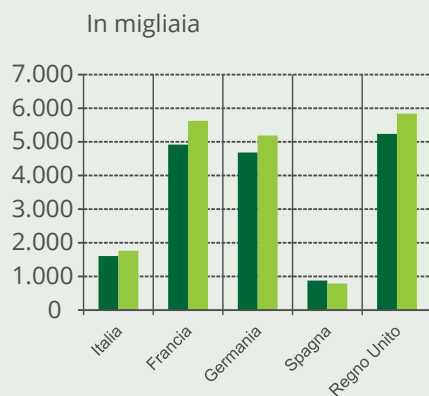
Diversamente dagli altri principali paesi, l'Italia tra il 2010 e il 2013 ha mostrato una lieve diminuzione del numero delle controllate all'estero che è, invece, aumentato in particolare in Francia e Spagna ma anche in Germania e Regno Unito. Alla riduzione del numero ha tuttavia corrisposto un aumento sia degli addetti sia del fatturato: in questo caso l'aumento registrato dalle controllate italiane è stato percentualmente il più sostenuto tra i maggiori paesi presi qui in esame.

**Grafico 1 a - Numero delle affiliate di imprese all'estero**

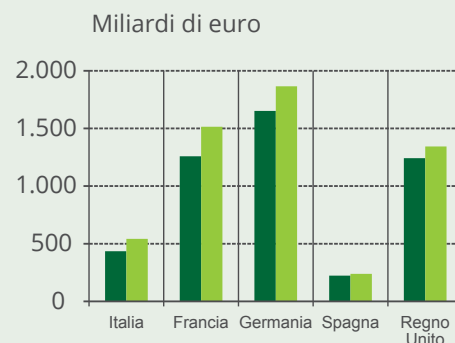


Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

**Grafico 1 b - Addetti delle affiliate di imprese all'estero**



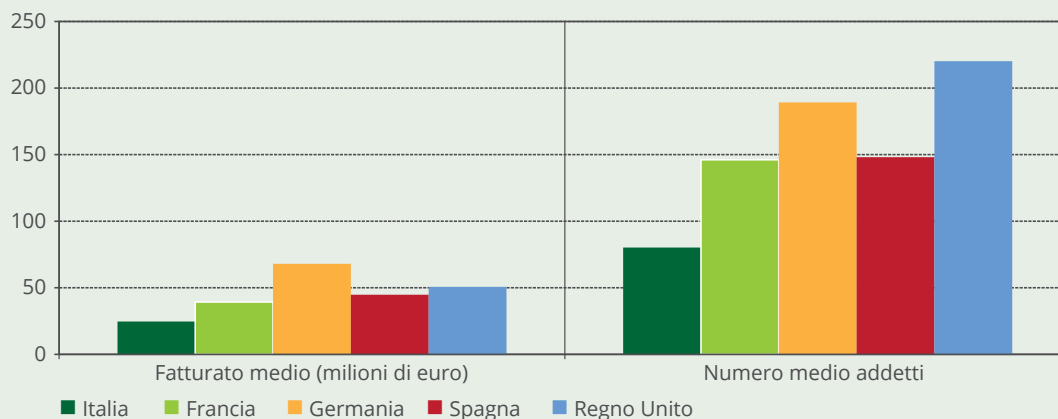
**Grafico 1 c - Fatturato delle affiliate di imprese all'estero**



Nonostante la tendenza più recente, sussiste un ampio divario tra l'Italia e gli altri maggiori paesi europei relativamente alla dimensione delle imprese controllate. A conferma di ciò sia il fatturato medio sia il numero medio di addetti nelle imprese controllate da multinazionali italiane risulta più basso rispetto a quello degli altri principali paesi europei. Il numero di addetti medio delle imprese controllate da multinazionali italiane è pari a 80,2 rispetto a 189 delle controllate dalle multinazionali tedesche, 220 da quelle britanniche o 146 da quelle spagnole, mentre il fatturato medio delle controllate da imprese italiane è pari a 25 milioni di euro, rispetto ai 68 milioni delle controllate tedesche, 50 milioni di quelle britanniche e 39 milioni di quelle francesi.

\* Redatto da Elena Mazzeo (Istat), Elisabetta Bilotta (Istat) ha effettuato l'elaborazione dei dati. Per le mappe si ringrazia Marco De Angelis (Istat).

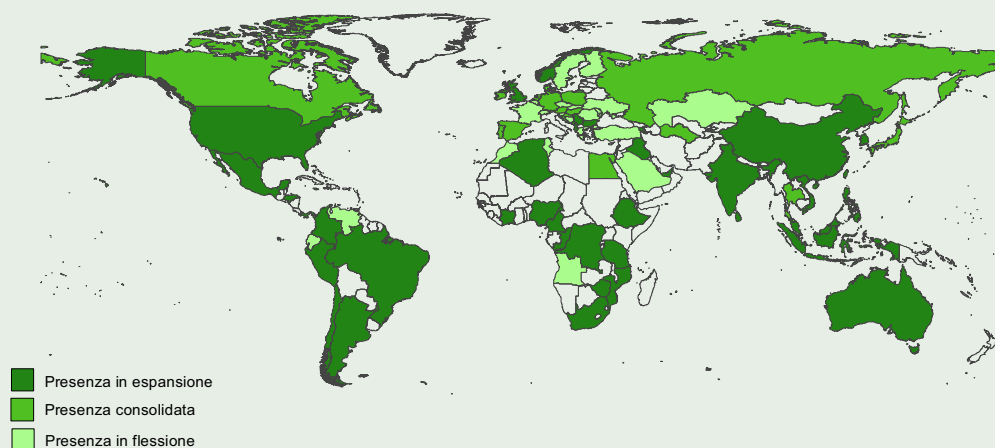
**Grafico 2 - Fatturato e numero medio di addetti delle affiliate all'estero dei principali paesi europei**  
Anno 2013



Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

Benché ridotta in confronto a quella dei partner europei, la dimensione media delle imprese controllate da multinazionali italiane è nettamente più elevata rispetto a quella delle imprese residenti in Italia (3,7 addetti). Quest'ampia divergenza si osserva tanto nel settore industriale, in cui la dimensione media delle controllate è di 116,1 addetti rispetto a 5,6 in Italia, quanto in quello dei servizi (56,7 addetti all'estero e 3,2 in Italia).

**Cartogramma 1. Imprese a controllo italiano: distribuzione e dinamica imprese per paese di destinazione. Anni 2008-2013**



Fonte: elaborazioni su dati Istat

La presenza delle controllate di imprese multinazionali italiane è piuttosto concentrata dal punto di vista geografico: nel cartogramma 1 si è associato il dato relativo alla distribuzione (quota percentuale) degli addetti nelle imprese controllate da imprese italiane a quello relativo alla dinamica negli anni 2008-2013. Oltre che in alcuni paesi europei, tradizionali mete per gli investitori italiani, come la Germania, la Polonia o la Romania, le controllate italiane si concentrano negli Stati Uniti e in Brasile.<sup>1</sup> Accanto a paesi in cui la presenza è consolidata ma è

<sup>1</sup> Negli Stati Uniti e in Brasile vi è la presenza di produttori del settore dei mezzi di trasporto.



rimasta stabile, come la Germania o la Polonia, o in cui vi è stata una flessione, come l'Ucraina, la Slovacchia, la Svizzera o il Belgio, vi sono altri paesi in cui c'è stata un'espansione del numero degli addetti delle controllate italiane negli ultimi anni, in particolare in tre regioni: in America Latina, in particolare Messico e Argentina; nel continente africano, dove spiccano l'Algeria, l'Etiopia e la Nigeria; in Asia, con Sri Lanka e India.

### Tavola 1- Destinazione del fatturato realizzato all'estero dalle imprese manifatturiere italiane

Anno 2013, valori percentuali

	Fatturato esportato in Italia	Fatturato esportato in altri paesi	Fatturato non esportato
<b>Attività manifatturiere</b>	9,8	26,5	63,7
<b>Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco</b>	12,7	29,2	58,0
<b>Industrie tessili e abbigliamento</b>	45,2	26,5	28,3
<b>Articoli in pelle e simili</b>	40,3	36,4	23,3
<b>Ind. del legno, stampa e riproduzioni</b>	14,4	44,3	41,3
<b>Coke e derivati dalla raffinazione del petrolio</b>	0,8	52,3	46,8
<b>Prodotti chimici</b>	11,4	32,1	56,5
<b>Prodotti farmaceutici</b>	8,8	42,7	48,5
<b>Articoli in gomma e materie plastiche</b>	13,6	29,3	57,1
<b>Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi</b>	12,3	26,2	61,5
<b>Metallurgia e fabb. di prodotti in metallo</b>	10,6	47,1	42,3
<b>Computer, elettronica e ottica, elettromedicali</b>	12,5	35,8	51,6
<b>App. elettriche e per uso domestico non elettr.</b>	3,7	22,7	73,6
<b>Macchinari ed apparecchiature nca</b>	5,2	33,5	61,3
<b>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</b>	8,1	16,9	75,0
<b>Altri mezzi di trasporto</b>	14,8	30,3	54,9
<b>Mobili e altre industrie manifatturiere</b>	25,1	49,1	25,8
<b>Riparazione, manutenzione, installazione di macchine</b>	6,8	24,3	68,9

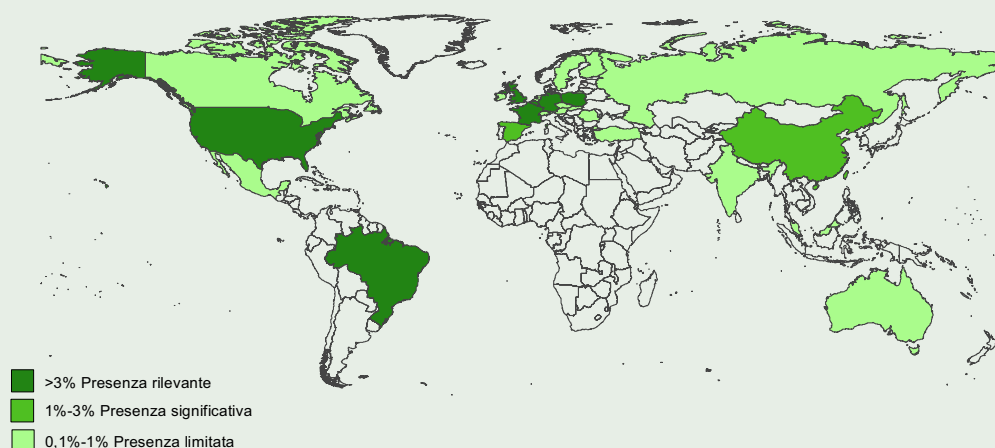
Fonte: Istat

L'indagine Fats fornisce utili informazioni sulla destinazione del fatturato realizzato all'estero dalle imprese manifatturiere a controllo italiano e, più in dettaglio, se esso sia in maggior parte diretto all'esportazione, in Italia o in altri paesi, o se invece sia destinato a rimanere nello stesso paese dove risiede la controllata: da questi dati si possono desumere interessanti indicazioni sulla funzione di complementarietà o sostituibilità dell'internazionalizzazione produttiva rispetto alle esportazioni. Va detto che le differenze che emergono tra i diversi settori produttivi sono notevoli e non consentono una risposta univoca: i settori cosiddetti tradizionali, come il tessile-abbigliamento e articoli in pelle mostrano una quota più elevata (oltre il 40 per cento) di fatturato riesportata in Italia e ciò può indicare che l'obiettivo prevalente degli investimenti è la compressione dei costi di alcune fasi produttive. Tuttavia nel tessile e abbigliamento nel corso degli ultimi anni la quota di fatturato riesportata in Italia si è ridotta considerevolmente (da 58 per cento nel 2011 a 45,2 per cento nel 2013) a fronte di un aumento di quella destinata a restare nel mercato stesso dove avviene la produzione (da 19,4 per cento a 28,3 per cento negli stessi anni) o esportata in altri paesi: segno che questi investimenti sono sempre meno finalizzati a contenere i costi di alcune fasi produttive e prevalentemente destinati a penetrare i mercati esteri direttamente dalle filiali produttive.

Altri settori del comparto manifatturiero si segnalano per una prevalenza della quota di fatturato delle affiliate di imprese italiane destinata a servire il mercato estero, con una minima quota del fatturato riesportata in Italia. Si tratta in gran parte di produzioni a elevate economie di scala, quali le apparecchiature elettriche e per uso domestico (73,6 per cento), gli autoveicoli (75 per cento), i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (61,5 per cento), i macchinari (61,3 per cento) ma quote significative si osservano anche nell'alimentare (58 per cento) e nella gomma e materie plastiche. In questi casi, sia per la maggiore rilevanza dei costi di trasporto sia, come nel caso dell'alimentare, anche per le più elevate barriere tariffarie e non tariffarie, obiettivo dell'investimento all'estero è raggiungere in modo più efficace il mercato locale, organizzando catene del valore le cui funzioni di controllo rimangono comunque in Italia.

Il cartogramma 2 mostra invece la localizzazione delle attività in ricerca e sviluppo delle controllate italiane all'estero nel 2013: come si vede, la spesa si è concentrata nei paesi europei e, fuori dall'Europa, negli Stati Uniti e in Brasile. Tuttavia pare interessante evidenziare il dato relativo alla Cina, da cui emerge che nel paese le controllate di imprese italiane svolgono una quota significativa di attività di ricerca e sviluppo.

### Cartogramma 2 Distribuzione della spesa in Ricerca e sviluppo effettuata dalle controllate all'estero di imprese italiane – Anno 2013



Fonte: elaborazioni su dati Istat

### Presenza delle filiali di multinazionali estere in Italia

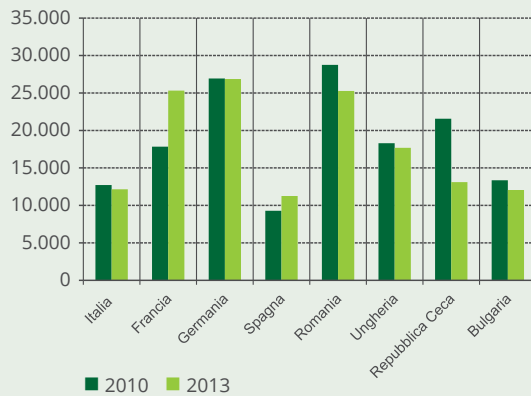
Per quanto riguarda le presenze di multinazionali estere in Italia, i risultati dell'indagine Istat<sup>2</sup> indicano che nel 2013 il loro numero si è lievemente ridotto rispetto al 2012, mentre l'occupazione è scesa da 1,276 a 1,172 milioni di addetti.<sup>3</sup>

Nella graduatoria dei principali paesi europei per numero e fatturato delle imprese controllate da multinazionali estere ai primi posti si trovano Germania e Francia, ma un ruolo sempre più importante rivestono oggi i paesi dell'Europa orientale. La flessione del numero di controllate è stata pressoché generalizzata tra il 2010 e il 2013, a fronte di un aumento del fatturato: in Italia la crescita (4,3 per cento) è stata tuttavia più contenuta che negli altri paesi.

<sup>2</sup> Inward Fats.

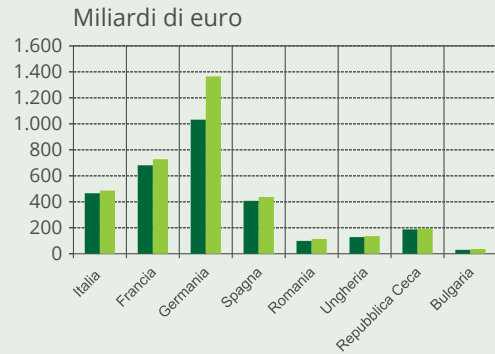
<sup>3</sup> Secondo i dati della banca dati Reprint-Ice Politecnico di Milano a fine 2015 si è registrato un aumento del numero delle imprese italiane a partecipazione estera (1,7 per cento), nonché degli addetti e del fatturato. Nel periodo tra 2008 e 2015 le partecipazioni in entrata sono aumentate del 10 per cento.

**Grafico 3 a - Numero delle imprese a controllo estero nei paesi europei**



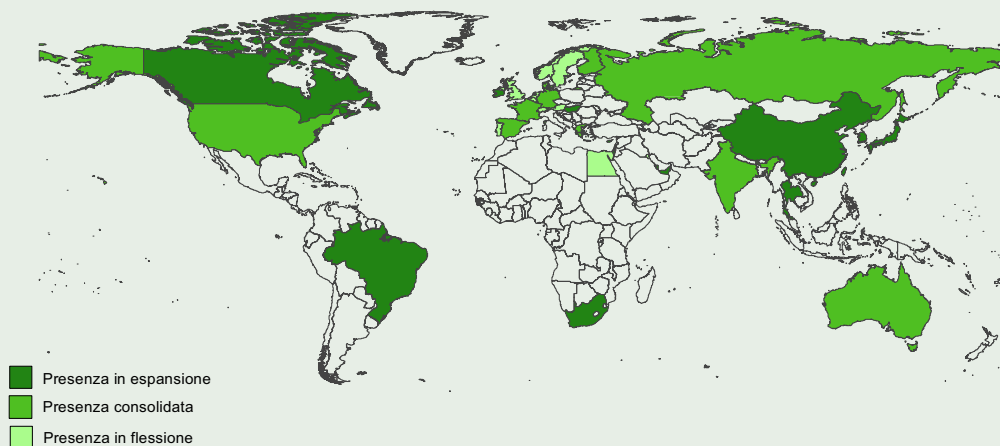
Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

**Grafico 3 b - Fatturato delle imprese a controllo estero nei paesi europei**



Osservando l'evoluzione della provenienza geografica degli investitori esteri in Italia tra il 2008 e il 2013 (cartogramma 3) si rileva un'espansione, sia pure contenuta, dell'Estremo Oriente, in particolare di Cina, Corea del Sud e Giappone. In crescita anche gli investimenti dall'Irlanda, dietro i quali ci sono in realtà anche triangolazioni con gli Stati Uniti. Al contrario è in flessione l'occupazione nelle filiali controllate direttamente da multinazionali residenti nelle economie avanzate come Stati Uniti, Regno Unito, Belgio e Svizzera.

**Cartogramma 3. Imprese a controllo estero in Italia: distribuzione e dinamica per paese di residenza dell'impresa investitrice - Anni 2008-2013**



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Le imprese a controllo estero contribuiscono in misura rilevante agli scambi con l'estero del paese: esse hanno infatti realizzato oltre un quarto delle esportazioni totali. Ancora più elevata è tuttavia la quota delle importazioni (46 per cento), in misura maggiore nei servizi (54 per cento) che nei beni (41 per cento).<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Si veda in particolare tavola 3.3.7 Annuario Istat Ice, edizione 2016.

## Tavola 2 – Interscambio commerciale delle imprese appartenenti a gruppi multinazionali esteri per attività economica

Anno 2013, in percentuale del totale

	Esportazioni	Importazioni
<b>Attività manifatturiere</b>	<b>23,4</b>	<b>36,0</b>
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	16,0	24,2
Industrie tessili	10,7	7,6
Confezione di articoli di abbigliamento e fabbricazione di articoli in pelle e simili	11,8	6,3
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); articoli in paglia e materiali da intreccio	0,9	3,3
Carta e di prodotti di carta	20,9	25,3
Stampa e riproduzione di supporti registrati	19,3	30,8
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	52,2	53,2
Prodotti chimici	45,8	55,2
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	77,5	87,4
Articoli in gomma e materie plastiche	28,8	35,8
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	18,3	32,6
Metallurgia	16,6	28,8
Prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	12,3	24,4
Computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	24,2	38,0
Apparecchiature elettriche e apparecchiature per uso domestico non elettriche	32,3	41,6
Macchinari e apparecchiature n.c.a.	24,6	42,7
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	22,5	25,1
Altri mezzi di trasporto	27,4	31,5
Mobili	2,0	1,4
Altre industrie manifatturiere	25,8	39,3
Riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature	12,7	30,3

Fonte: Istat

Le controllate da multinazionali estere attivano maggiormente le esportazioni del settore farmaceutico, delle attività estrattive o di prodotti chimici. Dal lato delle importazioni la presenza estera nel settore della grande distribuzione commerciale ha un ruolo decisamente rilevante nell'importazione di beni: la quota delle multinazionali in questo settore raggiunge oltre il 54 per cento delle importazioni. Più contenuto è il ruolo delle imprese a controllo estero nell'importazione di altri mezzi di trasporto, prodotti di minerali non metalliferi, stampa, gomma e materie plastiche. In parte i flussi commerciali attivati dalle imprese multinazionali sono scambi intra-gruppo: si calcola che essi siano stati il 39,2 per cento delle esportazioni e il 57 per cento delle importazioni delle imprese a controllo estero.

## Presenza multinazionale ed effetti sulla composizione della forza lavoro in Veneto

di Mariachiara Barzotto\*, Ilaria Mariotti<sup>2\*</sup> e Marco Mutinelli<sup>3\*\*\*</sup>

La letteratura di *international business* ha investigato a lungo gli effetti delle imprese multinazionali (Imn) sull'occupazione locale. In passato questo filone di ricerca ha privilegiato l'analisi delle strategie predatorie delle Imn straniere, in quanto principalmente percepite come fattori di sfruttamento delle economie locali (Vernon, 1966). Ricerche più recenti, invece, enfatizzano i benefici potenziali dell'interazione tra l'affiliata estera e l'economia ospite, come la creazione di nuova occupazione, la crescita di qualità della domanda di lavoro, l'adozione di nuove pratiche produttive e manageriali, nonché il trasferimento di conoscenza (Capello & Lenzi, 2015).

Il capitale umano risulta essere il fattore chiave nel processo di trasferimento di conoscenza, in quanto lo scambio di *know-how* si può esplicare sia attraverso la mobilità della forza lavoro dalla affiliata della Imn straniera alle imprese locali, sia attraverso la creazione di *spin-off* da parte dei lavoratori dell'affiliata estera. La concentrazione di forza lavoro altamente qualificata in *cluster* territoriali è in questo senso sia causa, sia effetto della presenza di imprese multinazionali. Per tali ragioni è fondamentale nei paesi avanzati investire in istruzione e formazione del capitale umano al fine di creare condizioni di attrattività del territorio e poter così generare un circuito virtuoso e sostenibile di sviluppo.

Un recente contributo si è concentrato sull'analisi comparata delle performance e del comportamento occupazionale delle filiali di Imn estere rispetto alle imprese manifatturiere uni-nazionali (Barzotto et al., 2016). Lo studio ha confrontato circa 200 affiliate di Imn estere con un campione controfattuale di imprese localizzate in Veneto costruito in base a settore e classe di fatturato. Il periodo analizzato è quello 2008-2014, consentendo così di verificare la diversa reazione delle imprese alla crisi. I dati sulla composizione occupazionale della regione provengono dalla banca dati Veneto Lavoro, fonte amministrativa che registra l'universo dei flussi di lavoro dipendente e delle forme contrattuali assimilate. Le informazioni sulle affiliate estere di Imn sono di fonte Reprint-Ice e Aida di Bureau van Dijk.

La ricerca conferma come le affiliate estere siano mediamente più grandi in termini di fatturato rispetto alle imprese uni-nazionali, operino in settori a più elevata intensità tecnologica, paghino salari più alti e assumano una quota maggiore di personale qualificato. E' noto che le affiliate di Imn estere tendano a pagare salari più alti per attirare la forza lavoro più qualificata e risolvere in questo modo problemi di asimmetria informativa, poiché scontano una minore conoscenza dei mercati locali del lavoro. La capacità delle Imn di pagare salari maggiori può, in alcuni casi, avere un impatto negativo sul contesto locale in quanto esercita una pressione sui livelli salariali anche delle imprese concorrenti. Dallo studio sugli effetti diretti degli Ide stranieri in Veneto si evincono tuttavia benefici prevalentemente positivi sul contesto locale, a partire dal miglioramento della performance media delle imprese, al maggiore impiego di capitale umano qualificato. Inoltre, le Imn estere tendono ad offrire anche più formazione rispetto alle imprese nazionali. Attraverso l'apporto di nuove risorse e l'impiego di personale altamente qualificato, le affiliate straniere possono sostenere la forza lavoro locale sgravando le imprese domestiche da alcuni costi di formazione interna o dal fornire loro un incentivo per spostarsi in un altro paese (Castellani, 2006).

\* Birmingham Business School, Università di Birmingham.

\*\* DASTU-Politecnico di Milano.

\*\*\* Università di Brescia.



La presenza estera può dunque rappresentare un elemento chiave nel rafforzare il tessuto economico locale. Si è anche osservato che, paradossalmente, proprio le attività svolte dalle affiliate estere hanno garantito il mantenimento e la rigenerazione di competenze tecniche e manifatturiere messe a repentaglio dai consistenti processi di *offshoring* che hanno contraddistinto i tipici settori del *Made in Italy*. In questo senso si può dunque affermare che le Imn straniere hanno contribuito a contenere l'erosione di quell'insieme di saperi manifatturieri che sono stati alla base della competitività di molti distretti italiani e la cui rigenerazione continua a richiedere processi diffusi di *learning by doing*.

È importante perciò che la presenza di filiali di Imn estere limiti lo sfruttamento del capitale territoriale in cui sono inserite, accrescendo invece relazioni positive e durature con le imprese locali.

**Tavola 1 - Dimensioni caratteristiche del gruppo di controllo uni-nazionale e delle imprese a controllo estero**

Variabile	Osservazioni	Media	Deviazioni standard
<b>Imprese uni-nazionali</b>			
Quota di lavoro qualificato <sup>(1)</sup>	637	0,2	0,4
Fatturato <sup>(2)</sup>	637	337,7	318,2
Costo lavoro <sup>(2)</sup>	637	41	10,8
<b>Imprese multinazionali estere</b>			
Quota di lavoro qualificato <sup>(1)</sup>	173	0,3	0,2
Fatturato <sup>(2)</sup>	173	344,6	307,7
Costo lavoro <sup>(2)</sup>	173	49,2	12,4

<sup>(1)</sup> Dati 2014

<sup>(2)</sup> Dati 2013

Fonte: Barzotto et al., 2016

### Nota bibliografica di approfondimento

Barzotto, M., Corò G., Mariotti I. e Mutinelli M. (2016), *Inward FDI and host country labour markets. Evidence from the Italian manufacturing system*, CMET working paper.

Capello R. e Lenzi C. (2015), *The Knowledge-Innovation Nexus. Its Spatially Differentiated Returns to Innovation, Growth and Change*, Volume 46, Issue 3, pages 379-399.

Castellani D. (2006), *L'impatto della presenza delle imprese multinazionali sul contesto locale*, in Mariotti S. e Piscitello L. (a cura di), *Multinazionali, innovazione e strategie per la competitività*, Il Mulino, Bologna, pp. 62-95.

Mariotti S., Mutinelli M. e Sansoucy L. (2015), *Italia Multinazionale 2014. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia*, Fondazione Manlio Masi, Roma.

Vernon R. (1966), *International investment and international trade in the production cycle*, "Quarterly Journal of Economics", n. 2, pp.190-207.



### Importazioni, produttività e catene globali del valore: un'analisi sulle imprese europee

di Mariarosaria Agostino \*, Anna Giunta \*\*, Domenico Scalera \*\*\* Francesco Trivieri\*\*\*\*

#### Gli obiettivi: il nesso tra produttività di impresa e importazioni

Nell'ambito della letteratura sulla internazionalizzazione delle imprese, il legame tra la produttività e la propensione a importare beni intermedi (parti, componenti e semilavorati) è stato, fino a pochi anni fa, scarsamente indagato (Bernard et al., 2007).

Tuttavia, più recentemente, il costituirsi e consolidarsi delle catene globali del valore (Cgv) ha sollecitato una attenzione crescente sulla rilevanza della attività di importazione delle imprese ai fini del conseguimento di elevati standard di produttività. Ciò perché, ridefinendo a livello globale organizzazione della produzione e divisione del lavoro tra imprese e paesi, le Cgv hanno portato a una formidabile crescita del grado di interconnessione fra i diversi sistemi industriali nazionali. Come viene testimoniato da stime recenti (ad es. De Backer e Miroudot, 2014), ormai più della metà delle importazioni mondiali di manufatti è costituita da beni intermedi, e oltre il 70 per cento delle importazioni di servizi riguardano servizi intermedi alle imprese.

In linea con alcuni recenti sviluppi della letteratura, il nostro lavoro si propone di esaminare il ruolo svolto dalle importazioni di beni intermedi nella determinazione del livello di produttività delle imprese industriali europee.<sup>1</sup> L'analisi viene condotta utilizzando informazioni contenute nel dataset *European firms in a global economy* (Efige) 2010, che raccoglie dati di *survey* e di bilancio di un campione di più di 14.000 imprese industriali con almeno 10 addetti, operanti in sette paesi europei (Austria, Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna e Ungheria), tutti caratterizzati da una marcata partecipazione alle Cgv.

La variabile rappresentativa della produttività è costituita dall'indice di produttività totale dei fattori (Tfp), elaborato da Efige, mentre tra le variabili esplicative, oltre ad alcune variabili standard di controllo, compaiono sempre i margini estensivi o intensivi delle importazioni e delle esportazioni.<sup>2</sup> L'inclusione delle esportazioni è motivata dalle possibili complementarità esistenti tra le due attività di commercio internazionale a livello di impresa, che conferiscono ai cosiddetti *two-way traders* vantaggi addizionali di produttività.

Per verificare quanto i benefici derivanti dalle importazioni siano condizionati: a) dalla capacità di assorbimento delle imprese; b) dalla tecnologia incorporata nei beni intermedi importati; c) dalla complementarità tra input interni e importati, abbiamo inserito tra le variabili esplicative la capacità di ricerca e di innovazione, il paese di origine dei beni intermedi importati, le caratteristiche dei beni intermedi (si distingue, in particolare, tra beni intermedi standardizzati e personalizzati). In aggiunta, al fine di esplorare la possibilità che l'attività di importazione eserciti un effetto eterogeneo sulla produttività, a seconda del diverso livello di efficienza delle imprese, viene svolta anche un'analisi di *quantile regression*.

\* Università della Calabria.

\*\* Università Roma Tre e Centro Rossi-Doria

\*\*\* Università del Sannio

\*\*\*\* Università della Calabria

① Una rassegna aggiornata di questa letteratura è contenuta in Agostino et al. (2016).

② Dettagli sulla costruzione dell'indicatore sono contenuti in Altomonte et al. (2012, 2013).

Infine, un focus specifico nelle nostre analisi è riservato alle imprese *supplier*, vale a dire quelle imprese che vendono il 100 per cento della loro produzione ad altre imprese. Questa tipologia di imprese rappresenta il necessario complemento dell'attività dei grandi attori delle Cgv (assemblatori e distributori) ed è, a sua volta, protagonista delle nuove forme di specializzazione e partecipazione alla divisione internazionale del lavoro che si realizzano attraverso le Cgv. Dalla partecipazione ai *network* internazionali, le imprese *supplier* possono ricavare significativi vantaggi in termini di produttività e redditività, attraverso l'accesso a nuovi mercati, l'*upgrading* tecnologico, l'acquisizione di abilità, lo sviluppo di funzioni aziendali avanzate (Agostino et al., 2015; Amador e di Mauro, 2015; Antras e Chor, 2013; Giovannetti et al., 2015; Giunta et al., 2012).

### I risultati

L'indagine econometrica è stata condotta sia con il metodo tradizionale dei minimi quadrati ordinari (Ols), sia con tecniche più idonee a trattare eventuali problemi di endogeneità delle variabili esplicative.<sup>3</sup> Le stime Ols sono riportate nella tavola 1. Le prime tre colonne si riferiscono alle specificazioni di base, nelle quali le variabili di interesse, ossia importazioni ed esportazioni, sono impiegate prima separatamente – come continue (Imp ed Exp) o dicotomiche (Dimp, Dexp e, per i servizi, Dserv) – e, poi, congiuntamente (Imp\*Exp) per ricercare possibili effetti delle importazioni sulla produttività, condizionati alla abilità dell'impresa a esportare (*two-way trade effect*).

Passando ai risultati, si riscontra che tutte le variabili di controllo assumono i segni attesi e sono statisticamente significative al livello del 5 per cento (con la sola eccezione di Dinno, che rappresenta le attività innovative dell'impresa). In accordo con le attese, le imprese più grandi e longeve, impegnate in attività di ricerca e sviluppo e che svolgono programmi di *training* del personale risultano in media più produttive. Inoltre, l'analisi conferma quanto già riscontrato da altri studi (Giunta et al., 2012 e Razzolini e Vannoni, 2011) riguardo l'esistenza di un divario di produttività a sfavore delle imprese *supplier*, divario che, in queste stime, appare tuttavia contenuto in termini quantitativi (-4 per cento nel valore dell'indice di Tfp). Infine, l'appartenenza a un gruppo societario sembra influenzare positivamente la performance delle imprese industriali.

<sup>3</sup> Con poche eccezioni, i dati sulle variabili esplicative – tra cui quelle relative a importazioni e esportazioni – sono disponibili solo per l'anno 2008, sicché la struttura del *dataset* è tipicamente *cross-section*. In considerazione dei potenziali problemi di endogeneità, si è proceduto ad affiancare alle regressioni Ols stime ottenute con la procedura di Heckman e il metodo delle variabili strumentali (2sls). I risultati di queste stime sono qualitativamente analoghi a quelli discussi di seguito (per maggiori dettagli, cfr. Agostino et al. 2016).





Tavola 1 - Risultati delle stime

Imp	0,10***		0,09***	0,08***	0,02	0,04		
Dimp		0,05***						
Exp	0,08***		0,07***	0,08***	0,10***	0,13***	0,07	0,07
Dexp		0,03***						
Tecon							0,05**	0,03
Area							0,04**	0,03*
Tecon*Area								0,05
Dserv		0,05***						
Smes	-0,37***	-0,36***	-0,37***	-0,37***	-0,38***	-0,35***	-0,41***	-0,41***
Age	0,02***	0,02***	0,02***	0,02***	0,02*	0,03***	0,01	0,01
Train	0,10***	0,10***	0,10***	0,09***	0,12***	0,14***	0,07*	0,08*
Dinno	0,01	0,01	0,01	0,01		-0,03	0,02	0,02
Drd	0,03***	0,03**	0,03**	0,03***	0,04**		0,04	0,04
Supp	-0,04***	-0,04***	-0,04***	-0,04***	-0,04*	-0,03	-0,04	-0,04
Dgroup	0,16***	0,16***	0,16***	0,16***	0,17***	0,16***	0,18***	0,18***
Imp*Exp			0,02					
Imp*Train				0,07				
Tinno					-0,10**			
Imp*Tinno					0,24			
Rd						-0,17		
Imp*Rd						0,96***		
Osservazioni	6.250	6.699	6.250	6.250	2.953	2.199	1.929	1.929
R2	0,25	0,25	0,25	0,25	0,28	0,28	0,28	0,28
Significatività congiunta:								
Imp, Imp*Exp			8,7***					
Imp, Imp*Train				8,8***				
Imp, Imp*Tinno					3,5**			
Imp, Imp*Rd						8,4***		
Tecon, Area							4,4**	
Tecon, Tecon*Area								3,0*
t-test (Tecon+Tecon*Area)								2,2**

Significatività statistica:

\*1%; \*\*5%; \*\*\*10%

Fonte: Agostino et al. 2016

Passando a considerare le variabili di più stretto interesse del nostro lavoro, i risultati dell'indagine consentono di affermare, in accordo con la letteratura esistente (Castellani et al., 2010; Halpern et al., 2011; Vogel e Wagner 2010), che gli importatori di beni intermedi vantano in media una produttività più alta di circa il 9-10 per cento e che le esportazioni esercitano un analogo effetto positivo sulla Tfp. Gli importatori che svolgono anche attività di export (*two-way traders*) conseguono un vantaggio di produttività lievemente più ampio (12 per cento).



Questo risultato conferma le predizioni di alcuni lavori recenti. Secondo Kasahara e Lapham (2008), la singola attività di commercio internazionale (esportazione o importazione) risulta essere meno dispendiosa quando l'impresa svolge contemporaneamente anche l'altra (*sunk cost complementarity*). Infatti, l'informazione rilevante, in merito a potenziali compratori e fornitori, normative nazionali, procedure doganali e così via, è, in larga parte, comune alle due attività, il che permette una riduzione significativa dei costi fissi della internazionalizzazione. Con argomento analogo, Bas e Strauss-Kahn (2014) evidenziano che le imprese con elevata diversificazione dei beni intermedi importati sono anche grandi esportatori grazie allo sfruttamento delle complementarità fra beni importati e interni e al trasferimento di tecnologia operato attraverso l'importazione.

Al fine di verificare l'ipotesi che gli effetti dell'importazione possano variare con la capacità esistente all'interno dell'impresa di assorbimento della tecnologia incorporata nei beni intermedi importati o con la sua abilità di sfruttare adeguatamente possibili complementarità tra beni intermedi interni e importati, abbiamo analizzato l'interazione della variabile *Imp* con le variabili che rappresentano le capacità dei lavoratori (*Train*) e l'attitudine dell'impresa a innovare (*Tinno*) e a svolgere attività di ricerca e sviluppo (*Rd*). I risultati esposti nella quarta, quinta e sesta colonna della tavola 1 confermano che il beneficio derivante dalle importazioni di beni intermedi tende ad aumentare al crescere della quota di: a) lavoratori coinvolti nei programmi di *training*; b) ricavi provenienti dalla vendita di prodotti innovativi; c) investimenti nella ricerca e sviluppo. In particolare, emerge che innovare e svolgere attività di ricerca è particolarmente rilevante nell'amplificare gli effetti dell'importazione di beni intermedi: le imprese che mostrano valori di *Tinno* e *Rd* prossimi a quelli medi godono di un effetto derivante dall'importazione che è rispettivamente di 3 e 2,5 volte più elevato di quello delle imprese che non innovano e non fanno ricerca.

Al fine di individuare i canali attraverso i quali le importazioni esercitano un impatto positivo sulla produttività, sono stati presi in considerazione sia il tipo di bene intermedio importato che i partner commerciali dai quali le imprese importano. Riguardo il primo punto, è opportuno distinguere tra beni intermedi standardizzati e non standardizzati. Questi ultimi sono costituiti spesso da componenti modulari, per i quali i committenti richiedono specifiche caratteristiche tecniche, talora in un contesto di reciproca collaborazione alle fasi di progettazione e realizzazione del prodotto. Con riferimento invece ai partner commerciali e ai paesi dove questi operano, si può ipotizzare che le imprese dei paesi sviluppati siano tecnologicamente più avanzate e che, di conseguenza, la fornitura di beni intermedi sia di elevata qualità e contenuto tecnologico. Al contrario, nel caso l'importazione provenga da imprese localizzate in paesi in ritardo di sviluppo, si può ritenere che, nella maggior parte dei casi, il rapporto commerciale sia finalizzato all'acquisizione di fattori a basso costo. In questa chiave di lettura, sono state inserite tra le variabili esplicative della produttività le *dummy* *Tecon* and *Area*, che assumono valore pari a uno se l'impresa importa esclusivamente beni intermedi non standardizzati e se importa esclusivamente da imprese operanti in paesi sviluppati.

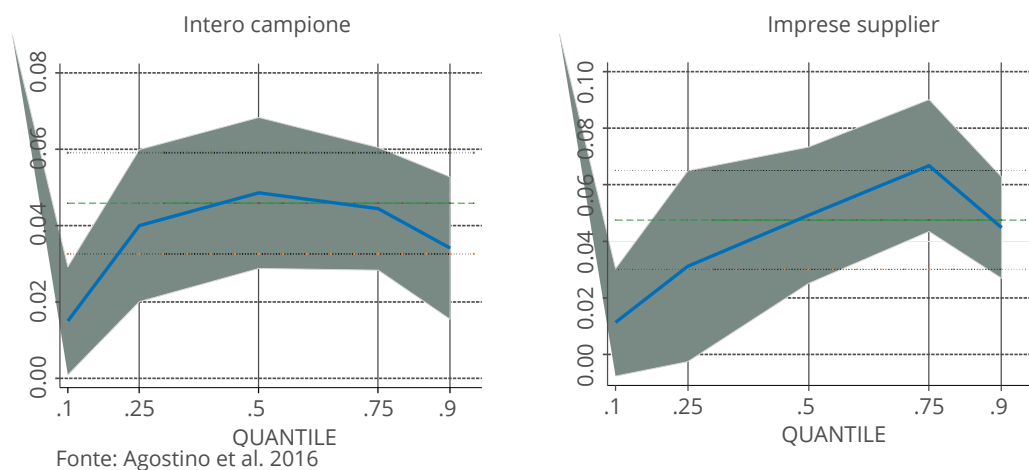
Le stime riportate nella settima e ottava colonna della tavola 1 confermano che: a) le imprese che importano beni intermedi non standardizzati sono più produttive di quelle che importano beni intermedi standardizzati; b) le imprese che importano beni intermedi da paesi avanzati sono più produttive di quelle che importano da paesi in ritardo di sviluppo. Nell'ultima colonna della tavola, quando si considera infine l'interazione  $Tecon \cdot Area$ , si verifica che anche la somma dei coefficienti di *Tecon* e del termine di interazione è statisticamente significativa, segnalando che, per le imprese che acquistano beni intermedi non standardizzati, importare da paesi sviluppati conferisce un ulteriore guadagno di produttività. In coerenza con altri lavori (Acharia e Keller, 2009 e Augier et al., 2013), i nostri risultati suggeriscono dunque che, mentre l'importazione di beni intermedi



può in generale consentire incrementi di produttività, le imprese che importano beni intermedi di elevata qualità e contenuto tecnologico sono quelle che godono dei massimi benefici di questa forma di commercio internazionale.

In presenza di elevata eterogeneità tra le imprese, e quindi di una forte diversità nella loro produttività, la misura media della relazione intercorrente tra importazione di beni intermedi e performance, così come riportata nella tavola 1, potrebbe non essere sufficientemente accurata per le imprese collocate ai margini della distribuzione della Tfp. Per ovviare a questo problema, è stata anche svolta un'analisi di *quantile regression*, che permette di stimare l'impatto delle importazioni in punti diversi della distribuzione condizionata della Tfp (grafico.1). L'analisi mostra che le imprese meno produttive beneficiano poco del trasferimento tecnologico incorporato nella importazione di beni intermedi, mentre l'effetto dell'importazione di beni intermedi diventa massimo per le imprese collocate tra la mediana e il settantacinquesimo percentile.

**Grafico 1 - Risultati *quantile regressions***



### Importazioni e produttività: il focus sulle imprese *supplier*

Come richiamato in precedenza, le imprese *supplier* giocano un ruolo rilevante nella operatività delle Cgv. Inoltre, l'interesse per questa tipologia di impresa deriva anche dal fatto che in Europa, e soprattutto in Italia, esse rappresentano una quota elevata del totale delle imprese manifatturiere (Giunta, 2014; Agostino et al., 2015).

Mentre l'evidenza illustrata nella tavola 1 riguarda l'intero campione, ripetendo le stime per il solo sottocampione dei *supplier*, i risultati (non riportati e disponibili su richiesta) appaiono qualitativamente identici e quantitativamente più significativi, in particolare perché le complementarità tra importazione di fattori e altre caratteristiche dell'impresa risultano più spiccate. Ad esempio, considerando l'intero campione, le imprese che esportano tutta la produzione godono di un *effetto import* più alto del 22 per cento rispetto alle imprese che non esportano. Quando si passa al sottocampione dei *supplier*, si riscontra che la differenza è molto più ampia (+75 per cento).

Allo stesso modo, anche la capacità di assorbimento sembra contare di più nel caso dei *supplier*. Infatti, l'effetto marginale dell'importazione per l'impresa che svolge attività di formazione dei propri lavoratori rispetto all'impresa che non attua alcun training è più alto di circa l'89 per cento nell'intero campione e diventa del 96 per cento nel sottocampione dei *supplier*.

Infine, la stessa eterogeneità appare molto più marcata in questa categoria di imprese, per le quali è viepiù vero che solo *i migliori* riescono a beneficiare del premio di produttività conseguente all'importazione di beni intermedi. Tirando le fila, le abilità dell'impresa e la propensione alla esportazione, alla innovazione e alla formazione del personale sono particolarmente importanti per i *supplier* al fine di conseguire i vantaggi derivanti dalla apertura internazionale. Sono queste le caratteristiche che consentono ai *supplier* di sfruttare al meglio le opportunità offerte dalla frammentazione internazionale della produzione e conseguire più elevati guadagni di produttività.

### Conclusioni

In accordo con la letteratura, il lavoro evidenzia che la Tfp delle imprese manifatturiere europee è associata positivamente con l'attività di importazione di beni intermedi, in particolare in presenza di *two-way trading*, cioè di operatori che ricoprono simultaneamente anche il ruolo di esportatori. Questo risultato appare particolarmente nitido per le imprese migliori, cioè quelle che occupano la parte destra nella distribuzione della Tfp. Infine, in merito ai canali attraverso i quali le importazioni di beni intermedi aumentano la produttività, si riscontra che l'effetto del *sourcing* internazionale è maggiore al crescere delle capacità di assorbimento della tecnologia incorporata nelle importazioni e della propensione a innovare, a svolgere programmi di addestramento del personale, a importare beni intermedi da imprese operanti nei paesi sviluppati. Queste conclusioni risultano, in particolare, valide per il sottocampione delle imprese *supplier*, che sono in media più eterogenee delle altre imprese e che, quando dotate di elevate capacità di assorbimento, possono fruire al meglio delle opportunità offerte dalla partecipazione alle Cgv.



## Nota bibliografica di approfondimento

- Acharya R.C. e Keller W. (2009), *Technology Transfer through Imports*, Canadian Journal of Economics, 42(4), 1411-1448.
- Agostino M., Giunta A., Nugent J.B., Scalera D. e Trivieri F. (2010), *L'impresa manifatturiera subfornitrice italiana nella catena del valore globale. Un confronto di produttività (1998-2006) in Reti d'impresa e territorio. Tra vincoli e nuove opportunità dopo la crisi*, a cura di A. Zazzaro, Bologna, il Mulino.
- Agostino M., Giunta A., Nugent J.B., Scalera D. e Trivieri F. (2015), *The Importance of Being a Capable Supplier: Italian Industrial Firms in Global Value Chains*, International Small Business Journal, 33(7), 708-730.
- Agostino M., Giunta A., Scalera D. e Trivieri F. (2016), *Imports, Productivity and Global Value Chains: A European Firm-Level Analysis*, paper presentato al Workshop dell'Italian Trade Study Group, Università Roma Tre, 10-11 Dicembre, 2015.
- Altomonte C. e T. Aquilante (2012), *The Eu-Efige/Bruegel-Unicredit dataset*, Bruegel WP 13.
- Altomonte C., Aquilante T., Békés G. e Ottaviano G. (2013), *Internationalization and Innovation of Firms: Evidence and Policy*, Economic Policy, 28(76), 663-700.
- Amador J. e di Mauro F. (2015), *The Age of Global Value Chains*, VoxEu.org EBook.
- Antras P. e Chor D. (2013), *Organizing the Global Value Chain*, Econometrica, 81(6): 2127-2204.
- Augier P., Cadot O. e DAVIS M. (2013), *Imports and TFP at the Firm Level: The Role of Absorptive Capacity*, Canadian Journal of Economics, 46(3), 956-981.
- Bas M. e Strauss-Kahn V. (2014), *Does Importing More Inputs Raise Exports? Firm-Level Evidence from France*, Review of World Economics, 150(2), 241-475.
- Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J. e Schott P.K. (2007), *Firms in International Trade*, Journal of Economic Perspectives, 21, 105-130.
- Castellani D., Serti F. e Tomasi C. (2010), *Firms in International Trade: Importers' and Exporters' Heterogeneity in Italian Manufacturing Industry*, World Economy, 33(3), 424-457.
- De Backer K. e Miroudot S. (2014), *Mapping Global Value Chains*, European Central Bank, Working Paper Series, n. 1677.
- Giovannetti G., Marvasi E. e Sanfilippo M. (2015), *Supply Chains and the Internationalization of SMEs: Evidence from Italy*, Small Business Economics, 44, 845-865.
- Giunta A. (2014), *Imprese italiane e catene globali del valore: che cosa sappiamo?*, in Rapporto Ice 2013-14, L'Italia nell'economia internazionale, 349-355
- Giunta A., Nifo A. e Scalera D. (2012), *Subcontracting in Italian Industry: Labour Division, Firm Growth and the North-South Divide*, Regional Studies 46(8), 1067-1083.
- Halpern L., M. Koren e A. Szeidl (2011), *Imported Inputs and Productivity*, CeFiG Working Papers n. 8, Center for Firms in the Global Economy.
- Kasahara H. e Lapham B. (2008), *Productivity and the Decision to Import and Export: Theory and Evidence*, CeSifo Working Paper n. 2240, CeSifo Group Munich.
- Razzolini T. e Vannoni D. (2011), *Export Premia and Subcontracting Discount: Passive Strategies and Performance in Domestic and Foreign Markets*, World Economy, 34(6): 984-1013.
- Vogel A. e Wagner J. (2010), *Higher Productivity in Importing German Manufacturing Firms: Self-Selection, Learning from Importing, or Both?*, Review of World Economics, 145, 641-665.



## Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale? <sup>1</sup>

di Stefano Menghinello\* e Beniamino Quinteri\*\*

In un quadro di crescente difficoltà per le imprese italiane ad operare con successo sui mercati esteri sembra riproporsi in modo ancora più stringente il dibattito sui vincoli strutturali alla crescita esterna del sistema produttivo italiano. I tradizionali fattori di freno al conseguimento di più elevati volumi di vendite sui mercati esteri sono individuati da un lato, nella ridotta dimensione delle imprese e, dall'altro, nella persistenza di un modello di specializzazione internazionale in settori merceologici a ridotto contenuto tecnologico. Recentemente, questo dibattito si è arricchito di nuovi contributi che enfatizzano il ruolo di forti eterogeneità nella performance all'export delle imprese nello spiegare la ridotta capacità esportativa nazionale ed individuano nell'aumento del numero delle imprese produttrici esportatrici (margine estensivo) e/o nel loro maggior orientamento ai mercati esteri (margine intensivo) le principali leve per incrementare le vendite all'estero del *Made in Italy*. Sia i contributi tradizionali che quelli più recenti si focalizzano tuttavia quasi esclusivamente sul ruolo cruciale delle imprese manifatturiere esportatrici mentre sembrano considerare in modo marginale e comunque del tutto indiretto il ruolo degli intermediari commerciali all'export.

Obiettivo di questo contributo è di approfondire il ruolo delle imprese commerciali esportatrici quale importante segmento del sistema economico italiano orientato all'export sia come capacità di realizzare direttamente ampi volumi di vendite sui mercati esteri sia, in termini più ampi, di sostenere la competitività complessiva del sistema-Italia sui mercati internazionali.

### Rassegna della letteratura e definizione di un quadro analitico integrato

I contributi teorici recentemente emersi nella letteratura del commercio internazionale hanno spostato il focus del dibattito sulla competitività delle esportazioni nazionali dai fattori macro, specializzazione settoriale e dimensione media delle imprese, a quelli micro quali l'eterogeneità nel comportamento delle imprese esportatrici e le conseguenti implicazioni per la produttività e la crescita.

Nonostante questo deciso cambiamento di rotta, l'interesse agli aspetti micro-economici appare limitato alle sole imprese manifatturiere esportatrici. Si segnalano, tuttavia, alcuni interessanti contributi sul ruolo degli intermediari commerciali per l'export quali Bernard, Jensen, Redding and Schott (2010) per gli Stati Uniti, Akerman (2010) per la Svezia, Ahn, Khandelwal, and Wei (2011) per la Cina e Bernard, Grazi e Tomasi (2015) per l'Italia. Nel complesso, questi contributi evidenziano i caratteri distintivi delle imprese esportatrici commerciali in termini comparativi con le imprese manifatturiere esportatrici non solo in termini strutturali (dimensione economica) ma anche di capacità di differenziazione dei prodotti e dei mercati e di stimolo alla produttività del sistema produttivo.

\* Istat.

\*\* Università Tor Vergata

<sup>1</sup> Il presente lavoro costituisce una sintesi, aggiornata con i principali dati pubblicati nell'annuario Istat-Ice Edizione 2016, di una più ampia ricerca pubblicata nel volume *L'internazionalizzazione dell'Economia Italiana: nuove prospettive, nuove politiche*, editore Rubbettino.



Un interessante approccio per ridefinire in modo più complesso ed articolato il ruolo degli intermediari commerciali per la competitività sui mercati internazionali è fornito dai contributi che si sono recentemente affermati nella letteratura internazionale nell'ambito del filone di ricerca denominato *Catene internazionali del valore* (*Global Value Chain*, con acronimo inglese *Gvc*).

L'approccio *Gvc*, introdotto in modo organico in letteratura da Gereffi e Korzeniewicz (1994) si distingue dal tradizionale filone di studio sui processi di produzione denominato *French Filière Approach* per alcuni rilevanti aspetti. Mentre quest'ultimo si focalizza su aspetti tecnologici e sulla decomponibilità tecnica dei processi di produzione, l'approccio *Gvc* pone l'accento sulle determinanti dei processi di creazione del valore aggiunto su scala globale, sulla *governance* complessiva della *Gvc* e sulla natura dei rapporti tra imprese che appartengono al medesimo network internazionale (Raikes et. al. 2000).

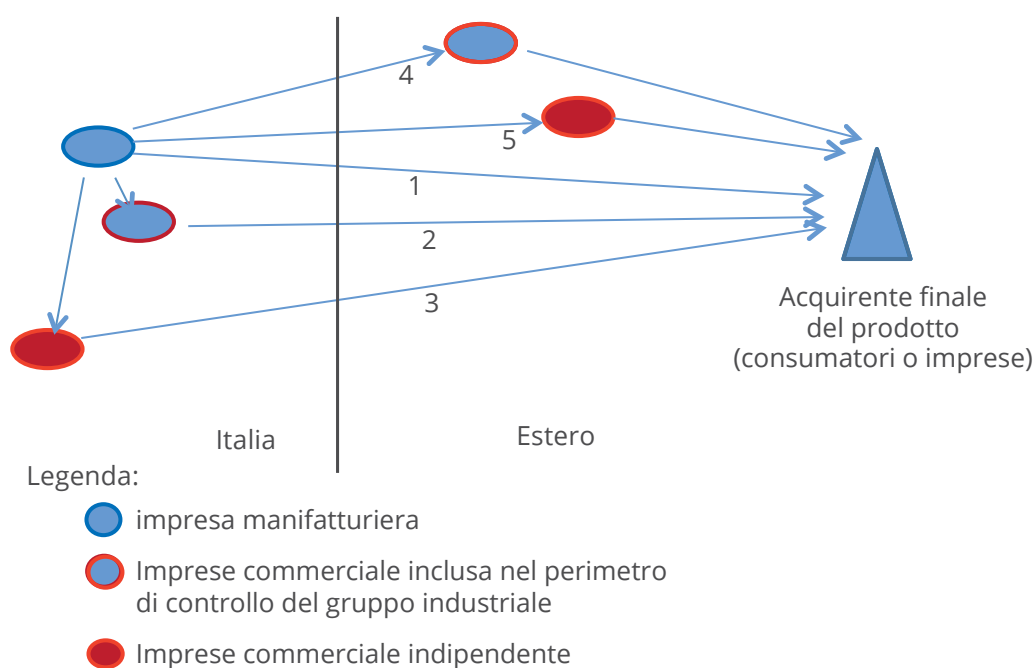
Secondo la prospettiva di analisi *Gvc*, il contributo alla creazione del valore aggiunto globale di una determinata filiera o segmento di produzione industriale è fornito non solo dalle imprese attive nell'ambito delle fasi del processo di trasformazione industriale ma anche dalle aziende attive nelle funzioni di supporto aziendale, quali ad esempio la commercializzazione, la logistica ed i servizi post vendita. Specie nei paesi industriali avanzati, il prezzo di mercato dei prodotti industriali incorpora in misura crescente servizi reali ad alto valore aggiunto. Per quanto riguarda la natura dei rapporti tra imprese nell'ambito di una stessa *Gvc*, questo approccio rileva come le imprese tendono a collaborare o comunque a coordinarsi in alcune scelte di produzione anche di tipo strategico anche al di fuori di vincoli di tipo proprietario, al fine di massimizzare il valore aggiunto complessivo della catena internazionale del valore. Le relazioni tra imprese del network non sono tuttavia paritarie e tendono ad evolvere nel tempo sulla base di rapporti di forza che derivano non solo da fattori tecnologici-produttivi (superiorità tecnologica, maggiore produttività) ma anche commerciali ed organizzativi (capacità di condizionare le scelte produttive e strategiche delle altre imprese, potere di mercato). La posizione delle imprese nell'ambito delle catene internazionali del valore non è pertanto stabile ma tende invece a mutare nel tempo sulla base delle sue capacità di internalizzare o meno segmenti più ampi di valore aggiunto o più ampi margini di profitto fungendo da stimolo al miglioramento del posizionamento competitivo della catena internazionale del valore (*Gvc upgrading*).

In questo quadro, il ruolo degli intermediari commerciali all'export assume una particolare rilevanza strategica come parte attiva dell'*upgrading* complessivo della catena internazionale del valore. In particolare, il patrimonio di conoscenze e competenze sui mercati, sulle prospettive di sviluppo dei prodotti e, in definitiva, il potere di indirizzo esercitato sulle altre imprese del network conferisce a queste imprese, anche in considerazione delle caratteristiche del settore industriale e dei mercati di riferimento, un possibile ruolo di leadership o comunque un ruolo attivo nel determinare l'evoluzione della catena internazionale del valore. Questo fenomeno è molto evidente, ad esempio, nel settore della moda dove il disegno dei prodotti, la produzione e la distribuzione sono attività sempre più integrate con la distribuzione/marketing spesso in posizione di leadership delle strategie di produzione mercato. Casi analoghi si verificano anche in altri comparti produttivi dei beni di consumo durevoli e non durevoli, mentre la valutazione è più complessa per i beni di investimento o in comparti in cui la leadership tecnologica gioca un ruolo fondamentale anche se non sempre disgiunto da strategie di marketing e servizi post vendita.

Il prospetto 1, ispirato al quadro teorico fornito dall'approccio *Gvc*, illustra tutti i possibili canali di attivazione delle esportazioni nazionali di un determinato paese, dalla produzione verso l'impiego da parte degli acquirenti finali del prodotto. Si tratta essenzialmente di attività di tipo non produttivo che si pongono a valle del processo di produzione (*forward linkages*) e che includono,

in una prospettiva Gvc, i margini commerciali e di trasporto-logistica con differenti possibilità di internalizzazione dei profitti da parte delle imprese a seconda del canale utilizzato. Questi effetti, con particolare riguardo al ruolo degli intermediari commerciali che esportano direttamente, sono di più complessa misurazione. Il prospetto fornisce al contempo uno schema di riferimento per valutare le diverse implicazioni di *policy* a seconda dello specifico canale che viene attivato.

**Prospetto 1 - Modalità di vendita all'estero dei prodotti dell'impresa e relativi canali di attivazione diretta o indiretta delle esportazioni nazionali**



Nel caso in cui l'impresa sia dotata al suo interno di una struttura aziendale di supporto commerciale/marketing può vedere direttamente i propri prodotti sui mercati esteri (*impresa manifatturiera esportatrice*, opzione 1 del Prospetto 1). Questo è il caso delle imprese manifatturiere di medio-grandi dimensioni, ma anche in misura minore per le piccole imprese manifatturiere, in cui la funzione commerciale è ben organizzata all'interno dell'azienda o comunque presente. Le esportazioni realizzate direttamente dalle imprese manifatturiere consentono di appropriarsi oltre che dei margini di profitto connessi con la produzione anche dei margini commerciali e quindi di massimizzare il contributo al valore aggiunto della catena internazionale del valore per dato livello di produzione.

Data la crescente rilevanza dei gruppi di impresa e la relativa specializzazione delle imprese all'interno del gruppo per linee di attività o funzioni di supporto aziendale, l'impresa manifatturiera appartenente ad un gruppo può anche avvalersi di una impresa commerciale dello stesso gruppo residente in Italia cui cede i prodotti realizzati (cessione intra-gruppo) che sono a sua volta venduti all'estero dall'impresa commerciale (*impresa commerciale esportatrice di tipo industriale-proprietario*, opzione 2). La distinzione tra il primo ed il secondo caso è spesso poco rilevante nell'ambito dell'organizzazione di un gruppo, il valore aggiunto derivante dalle attività di produzione e commercializzazione sono comunque incorporati all'interno del gruppo, dal momento che la suddivisione della struttura del gruppo in più unità legali riflette anche motiva-





zioni di carattere giuridico e fiscale. Rimane tuttavia la differenza in termini di attività economica principale dell'impresa che ha attivato le esportazioni con l'estero dal territorio nazionale.

Nel caso in cui l'impresa non sia dotata internamente o comunque all'interno del perimetro del gruppo di imprese di una adeguata struttura di supporto commerciale-marketing idonea a supportarne le vendite sui mercati esteri può avvalersi del contributo fornito da una impresa commerciale indipendente. Il supporto fornito da questa impresa può configurarsi come prestazione di servizio (in questo caso il rischio d'impresa ma anche i profitti rimangono a carico dell'impresa produttiva) o concretizzarsi tramite l'acquisto da parte dell'impresa commerciale dei prodotti dall'impresa produttrice che poi vengono venduti dall'impresa commerciale. In quest'ultimo caso, l'impresa commerciale internalizza i margini commerciali (*impresе commerciale esportatrice di tipo distributivo*, opzione 3) ma svolge anche una importante funzione di volano per le esportazioni dell'impresa manifatturiera (di solito non esportatrice o marginalmente esportatrice) che consentono a quest'ultima di incrementare i volumi di vendita dei propri prodotti internalizzando però i soli margini di profitto connessi con la produzione industriale.

In un contesto di crescente internazionalizzazione delle attività produttive ma anche delle funzioni di supporto aziendale (commercializzazione, logistica, assistenza post vendita, supporto contabile, ricerca e sviluppo, ecc), è utile considerare anche il caso delle imprese multinazionali che operano direttamente all'estero anche in attività di intermediazione commerciale (*catene distributive di tipo proprietario*, opzione 4). In questo caso la multinazionale è in grado di internalizzare non solo i margini di profitto derivanti dalle attività di produzione industriale realizzati in un altro paese ma anche di internalizzare per intero i margini commerciali dovuti alla presenza diretta sui mercati esteri massimizzando così per unità di prodotto il valore aggiunto creato lungo la catena internazionale del valore. L'ultima opzione, la numero 5, riportata nel prospetto 1 (*catene distributive non proprietarie*) riguarda il ruolo degli intermediari commerciali indipendenti residenti all'estero che acquistano i prodotti esportati da un determinato paese per rivenderli nel paese di residenza assumendosene il rischio d'impresa ma anche internalizzando per intero i margini commerciali. Come riportato nella breve rassegna della letteratura Gvc illustrata all'inizio di questo paragrafo, le catene distributive estere possono avere un ruolo nel promuovere, stimolare e ulteriormente sviluppare le esportazioni provenienti da un determinato paese, specie nel caso in cui questo presenti, per la natura frammentata del sistema produttivo a livello nazionale e la scarsa presenza diretta all'estero in attività commerciali, un rilevante gap di capacità ed organizzazione commerciale che ne riducono notevolmente il potenziale di crescita sui mercati internazionali.

In sintesi, la definizione di efficaci ed efficienti misure di policy a sostegno delle esportazioni nazionali dovrebbe tenere conto delle differenti strategie aziendali che sottendono i differenti canali di esportazione, promuovendo un generale rafforzamento del sistema produttivo italiano lungo tutte le principali e cruciali fasi di creazione del valore aggiunto sui mercati internazionali. Nel paragrafo che segue si cercherà di valutare il ruolo delle imprese commerciali esportatrici per le esportazioni nazionali secondo i differenti canali di vendita sui mercati esteri illustrati.

## Le imprese commerciali esportatrici: caratteristiche strutturali e strategie di prodotto e mercato

Nel 2014, le 77.547 imprese commerciali esportatrici residenti in Italia attivano una quota pari al 14,0 per cento delle esportazioni nazionali.<sup>2</sup> Il confronto con i principali paesi europei mostra come, a fronte di un ruolo pressoché simile dell'intermediazione commerciale per le importazioni, differenze più sostanziali si rilevano invece rispetto alle esportazioni (Tavola 1).

### Tavola 1 - Grado di intermediazione commerciale delle esportazioni e importazioni nei principali paesi dell'Ue

Incidenza percentuale rispetto al valore totale dei flussi di interscambio - anno 2013

Paesi	Esportazioni	Importazioni
Francia	31,8	46,4
Danimarca	30,3	56,2
Bulgaria	24,1	38,9
Regno Unito	23,5	48,3
Spagna	22,9	35,8
Svezia	21,9	49,0
Media UE28	21,3	38,5
Austria	20,5	45,1
Portogallo	18,9	43,9
Finlandia	13,2	44,9
Italia	13,7	33,2
Germania	12,9	27,8
Romania	12,4	31,6

Fonte: Eurostat, TEC Data

In alcuni paesi, quali ad esempio Francia (31,8 per cento), Danimarca (30,3 per cento), Bulgaria (24,1 per cento) e Regno Unito (23,5 per cento), le imprese commerciali esportatrici svolgono un importante ruolo di attivazione delle esportazioni nazionali (quote superiori o prossime ad un quarto dell'export nazionale). Al contrario, l'Italia (13,7 per cento) si caratterizza, insieme con altri paesi tra cui la Germania (12,9 per cento) per un contributo modesto dell'intermediazione commerciale alle vendite sui mercati esteri.

Al di là di problemi di misurazione (per la Germania si rileva una quota superiore al 10 per

<sup>1</sup> I dati utilizzati in questo studio fanno riferimento ad elaborazioni effettuate a partire dall'archivio Asiaco prodotto dall'Istat sulla base dell'integrazione dell'Archivio Asia (archivio imprese attive in Italia) con l'archivio degli operatori che realizzano scambi di merci con l'estero. L'archivio Asiaco è utilizzato ogni anno dall'Istat per la produzione delle tavole sulle imprese esportatrici contenute nell'annuario statistico Istat-Ice ed utilizzate nel presente capitolo del Rapporto Ice. Al fine di consentire una lettura coerente con le altre informazioni presenti nel capitolo del Rapporto, i principali dati riportati nella ricerca (numero delle imprese commerciali e loro contributo all'export nazionale) sono stati aggiornati all'anno 2014 e quindi sono pienamente coerenti con quelli contestualmente pubblicati nell'edizione 2016 dell'annuario ISTAT ICE. Le altre figure o tabelle, che hanno richiesto ulteriori approfondimenti di analisi dei dati, fanno invece riferimento a periodi precedenti. Si ricorda infine che a partire dall'edizione 2015 sia del Rapporto Ice che dell'annuario Istat Ice i microdati relativi all'archivio Asiaco ampliati ad includere anche alcune variabili di conto economico derivante dal Frame-Sbs sono accessibili a fini di ricerca presso il Laboratorio Adele dell'Istat con possibilità anche di accesso tramite le sedi regionali dell'Istituto Nazionale di Statistica.



cento delle esportazioni nazionali non attribuite ad alcun settore) la più elevata incidenza tra le imprese manifatturiere esportatrici tedesche di aziende di maggiore dimensione, probabilmente dotate al loro interno di funzioni commerciali ben sviluppate, potrebbe rendere questo aspetto di secondaria importanza. Nel caso italiano invece, il modesto grado di intermediazione commerciale si associa a un sistema industriale caratterizzato da una prevalenza di imprese di piccola e media dimensione che presentano maggiori difficoltà rispetto allo sviluppo di funzioni commerciali avanzate. L'analisi settoriale del grado di intermediazione commerciale per le esportazioni italiane conferma sostanzialmente il dato rilevato per l'aggregato nazionale con una limitata variabilità a livello di singolo comparto merceologico. Nel complesso si rileva, almeno nella prospettiva del confronto internazionale, la presenza di un elevato gap tra esportazioni potenzialmente attivabili e quelle effettivamente realizzate dalle imprese commerciali esportatrici italiane indicativamente quantificabile in un intervallo tra 5 e 15 punti percentuali. Ovviamente questa indicazione è puramente teorica (si basa sul differenziale rispetto al perso dell'intermediazione commerciale negli altri paesi europei) e non tiene conto di eventuali effetti di spiazzamento rispetto al ruolo delle imprese manifatturiere esportatrici italiane.

Veniamo ora ad approfondire le principali caratteristiche strutturali ed i profili di comportamento delle imprese esportatrici commerciali.

Le 77.547 imprese commerciali esportatrici italiane sono state oggetto di un limitato interesse da parte degli studiosi e degli analisti di *policy*. Le principali caratteristiche strutturali che si riscontrano nell'analisi tradizionale delle imprese industriali (elevata correlazione tra volume di affari realizzato all'estero e dimensione media d'impresa in termini di addetti, ecc) sembrano assumere un significato differente quando gli stessi schemi di analisi sono applicati alle imprese commerciali. Nel caso delle imprese commerciali, infatti, non sembra riscontrarsi una correlazione apprezzabile tra dimensione di impresa in termini di addetti e il contributo fornito alle esportazioni nazionali del comparto, dato che è proprio nelle classi di addetti inferiori che si concentrano le quote più rilevanti di contributo alle vendite nazionali sui mercati esteri (Tavola 2).

### Tavola 2 - Imprese esportatrici commerciali per classe di addetti

Percentuali

Classi di addetti	Numero di imprese <sup>(1)</sup>	Esportazioni <sup>(1)</sup>	Imprese con ridotta propensione all'export <sup>(2)</sup>
1-9	79,2	31,4	61,8
10-19	12,6	21,6	77,0
20-49	5,8	14,9	77,2
50-99	1,4	7,5	77,9
100-249	0,7	9,8	83,3
250-499	0,2	4,1	85,7
500 e oltre	0,2	14,5	85,4
<b>Totale</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>65,1</b>

<sup>(1)</sup> Composizione percentuale rispetto al totale.

<sup>(2)</sup> Composizione percentuale classe di addetti.

Inoltre, la quota di imprese commerciali che sono solo marginalmente coinvolte nelle attività



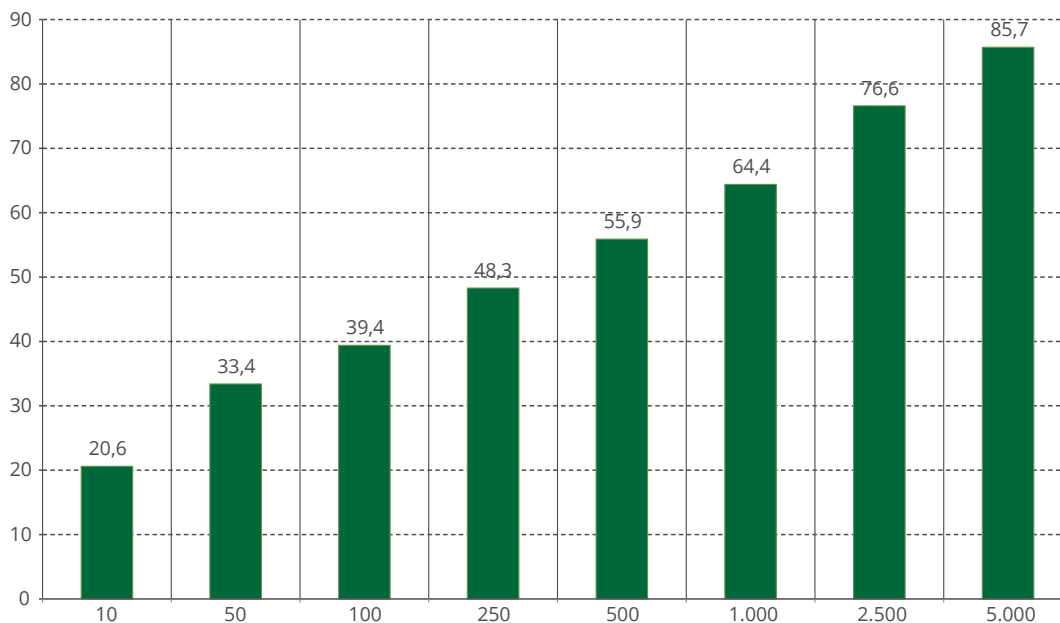
di esportazione (presentano una propensione all'export pari o inferiore al 10 per cento del loro fatturato e svolgono quindi una funzione commerciale prevalentemente orientata al mercato domestico) è pari a circa due terzi e senza nessuna significativa correlazione con la dimensione d'impresa

Questo dato mostra chiaramente come il nucleo di imprese significativamente orientato alle vendite sui mercati internazionali, con conseguente *know-how* e capacità manageriali specifiche, sia di gran lunga più limitato, pari a circa un terzo delle imprese commerciali esportatrici.

La distribuzione degli intermediari commerciali per volume d'affari sui mercati esteri conferma, secondo una differente prospettiva d'analisi, il rilevante grado di concentrazione dell'export in un numero molto limitato di imprese. Considerando infatti che le 5.000 imprese commerciali più importanti in termini di volume d'affari realizzato all'estero assorbono l'85,7 per cento delle esportazioni realizzate dagli intermediari commerciali - con quote molto rilevanti detenute dalle prime 50 imprese (33,4 per cento) e dalle prime 500 imprese (55,9 per cento) - si rileva una *coda* di circa 50.000 imprese esportatrici commerciali che hanno, nel complesso, un ruolo sostanzialmente residuale in termini di attivazione delle esportazioni nazionali (grafico 1).

#### **Grafico 1 - Concentrazione delle imprese esportatrici commerciali**

Percentuale cumulata del valore delle esportazioni realizzata dalle prime 10, 50, ... , 5.000 imprese



Un altro interessante aspetto da considerare come elemento qualificante per approfondire il ruolo dell'intermediazione commerciale per le esportazioni nazionali riguarda la presenza di potenziali differenze tra imprese manifatturiere e commerciali nel grado di diversificazione geografica delle vendite realizzate sui mercati esteri. A livello aggregato, non si riscontrano differenze sostanziali tra imprese manifatturiere e commerciali nel grado di diversificazione geografica delle esportazioni per macro-aree geografiche, sia in termini di numero di imprese che volume d'affari sui mercati esteri. Nel complesso le imprese commerciali esportatrici sembrano relativamente più orientate al presidio dei mercati più prossimi (paesi Europei), sia in termini di



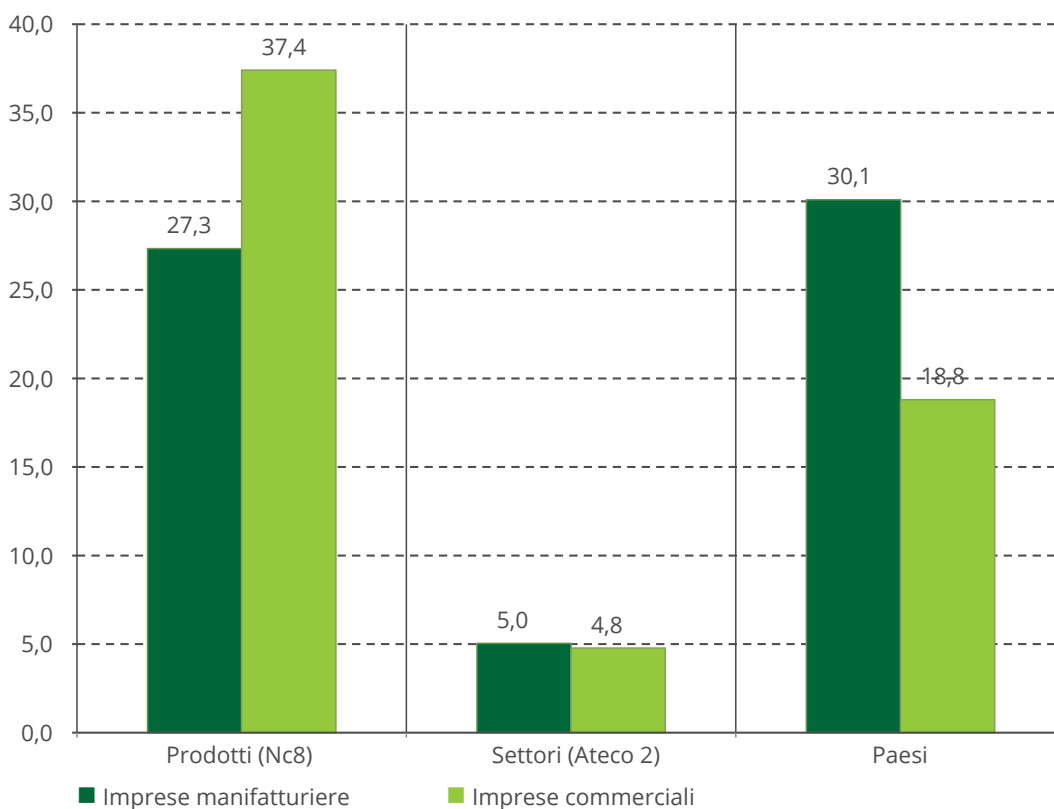
valore delle vendite che soprattutto di numero di presenze.

Questo risultato potrebbe essere condizionato dall'elevatissimo numero di imprese commerciali che realizzano attività modeste di vendite sui mercati esteri. Al fine di realizzare un confronto tra popolazioni di imprese relativamente più omogenee abbiamo considerato l'insieme delle imprese manifatturiere e commerciali che nel 2010 avevano realizzato un fatturato estero pari o superiore a 2,5 milioni di euro per un totale di circa 15.000 unità. Anche in questo caso si conferma un quadro generale che vede l'assenza di differenze significative nel grado di diversificazione geografica tra imprese produttive ed intermediari commerciali con un sostanziale convergenza nell'orientamento prevalente verso l'area Ue.

Sempre con riferimento allo stesso insieme di aziende è stato realizzato un confronto tra imprese manifatturiere e commerciali in relazione al grado di diversificazione settoriale e geografica (grafico 2).

### Grafico 2 - Principali imprese manifatturiere e commerciale per grado di diversificazione settoriale e geografica <sup>(1)</sup>

Valori medi



<sup>(1)</sup> Misurato rispettivamente come numero di prodotti, settori e paesi

La diversificazione settoriale è misurata in termini di numero di settori in cui esporta l'impresa, dove quest'ultimi sono identificati sulla base dei codici a due cifre della classificazione Cpa-Ateco/Nace. La differenziazione merceologica è misurata in termini di numero di prodotti esportati, dove quest'ultimi sono identificati sulla base dei codici della nomenclatura combinata delle merci.

Nel complesso si rileva, come atteso, una maggiore differenziazione merceologica per le imprese commerciali rispetto a quelle produttive, dovuta all'assenza di vincoli tecnologici e di processo produttivo. Il grado di diversificazione settoriale delle imprese commerciali è tuttavia solo di poco superiore a quello delle imprese manifatturiere, facendo emergere anche nel caso delle imprese commerciali una forte specializzazione settoriale. Il grado di diversificazione geografica, espresso come numero medio dei mercati/paesi di sbocco, è invece molto più ampio per le imprese manifatturiere rispetto a quelle commerciali, mostrando l'assenza di uno specifico vantaggio a favore delle imprese commerciali in termini di conoscenza di un più ampio portafoglio di mercati.

Un interessante approfondimento riguarda la tipologia di imprese esportatrici commerciali. Come già illustrato nel secondo paragrafo, le imprese manifatturiere possono esportare direttamente oppure avvalersi dei servizi di un'impresa commerciale dello stesso gruppo industriale (intermediazione commerciale di tipo industriale-proprietario) oppure ricorrere a intermediari commerciali indipendenti che acquistano la merce da un ampio portafoglio di fornitori (intermediazione commerciale di tipo distributivo). Sebbene questa distinzione non risulti particolarmente significativa a livello macro-economico (in tutti e tre i casi le esportazioni sono attivate da un soggetto economico residente in Italia), rilevanti sono le sue implicazioni sia per il comportamento economico delle imprese che, soprattutto, per la definizione di opportune ed efficaci misure di *policy* a sostegno del rilancio delle esportazioni nazionali.

La classificazione delle imprese commerciali sulla base della tipologia di intermediazione commerciale (industriale-proprietaria verso distributiva) ha richiesto un'analisi di tipo *profiling* (analisi della struttura proprietaria del gruppo e del ruolo dell'impresa nell'ambito del gruppo) sulle singole imprese che è stata focalizzata sulle top 300 imprese esportatrici commerciali. Queste imprese, coerentemente con quanto illustrato in Grafico 2 rappresentano una quota prossima al 50 per cento delle esportazioni realizzate dal complesso di tutte le imprese esportatrici commerciali residenti in Italia.

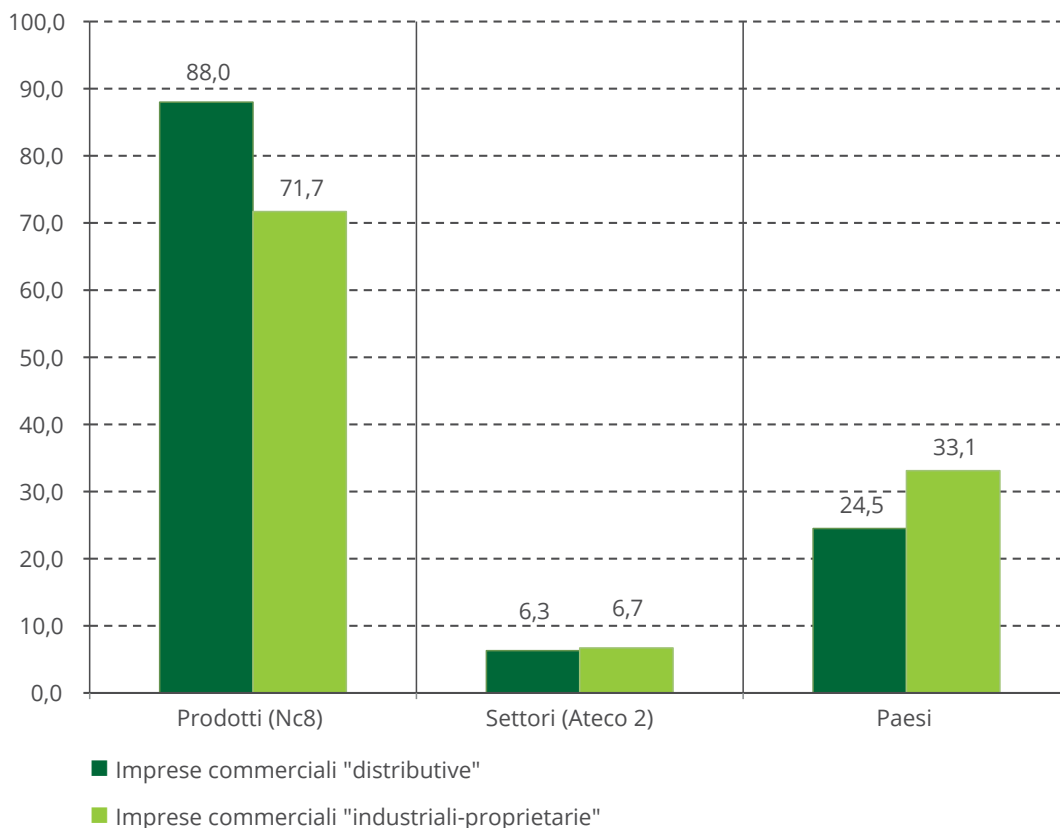
Nel complesso, le esportazioni attivate dalle top 300 imprese esportatrici commerciali residenti in Italia includono una presenza rilevante di affiliate a controllo estero: il 44,7 per cento del valore delle esportazioni fa capo infatti ad affiliate commerciali di multinazionali estere. L'analisi per tipologia commercializzazione mostra come la componente *industriale-proprietaria*, sempre misurata come contributo percentuale alle esportazioni complessive delle imprese del campione, sia largamente dominante (87,7 per cento) risultando più ampia nel caso delle affiliate delle multinazionali a controllo estero che operano in Italia (95,5 per cento). La presenza di un'elevata incidenza sul valore complessivo delle esportazioni attivate dalle imprese commerciali di tipo *industriale-proprietario* contribuisce a spiegare la notevole somiglianza nel grado di differenziazione/diversificazione produttiva tra imprese manifatturiere e commerciali poiché queste operano prevalentemente nell'ambito di uno stesso gruppo di imprese e quindi ne condividendo necessariamente le scelte strategiche e le competenze mercati sostanzialmente simili. In qualche misura, il minor grado di diversificazione geografica potrebbe indicare non solo una dipendenza strumentale ma anche una subordinazione nelle strategie di vendita sui mercati esteri delle imprese commerciali rispetto a quelle industriali.



Sempre con riferimento allo stesso insieme di aziende è stato realizzato un confronto tra le imprese commerciali di tipo *industriale-proprietario* e quelle di tipo *distributivo* in relazione al grado di diversificazione settoriale e geografica (grafico 3).

**Grafico 3 - Principali imprese commerciali di tipo industriale-proprietario e distributivo per grado di diversificazione<sup>(1)</sup> settoriale e geografica**

Valori medi



<sup>(1)</sup> Misurato rispettivamente come numero di prodotti, settori e paesi

Nel complesso, si rileva una maggiore capacità di differenziazione merceologica per le imprese commerciali di tipo *distributivo* rispetto a quelle di tipo *industriale-proprietario* data l'assenza nelle prime di vincoli di carattere produttivo-tecnologico sui prodotti esportati dal gruppo industriale di appartenenza come avviene invece per le seconde. La capacità di diversificazione geografica risulta tuttavia superiore nel caso delle imprese commerciali di tipo *industriale-proprietario* rispetto a quelle di tipo *distributivo*. Questo risultato è in parte dovuto a differenze dimensionali (le imprese commerciali *proprietarie* hanno volumi di fatturato all'export mediamente superiori alle imprese *distributive*) ma riflette anche una debolezza delle imprese commerciali *distributive* nel disporre di un adeguato portafoglio di mercati.

Un ulteriore aspetto che è opportuno considerare per meglio comprendere le caratteristiche ed il potenziale competitivo delle imprese commerciali esportatrici residenti in Italia è il ruolo dell'*e-commerce* come strumento prevalente di vendita sui mercati esteri. Alcuni *case studies* hanno infatti segnalato che il ricorso a vendite dirette on line ha rappresentato uno dei principali

fattori di crescita delle vendite/sopravvivenza per le imprese manifatturiere italiane nell'attuale fase di scarsa dinamicità della domanda interna e forte incertezza sui mercati internazionali. Un recente contributo (Nurra-Salamone, 2014) fornisce una evidenza empirica robusta sull'effetto positivo esercitato sul livello delle vendite all'estero delle imprese manifatturiere dalla presenza del canale di vendita *e-commerce*. Lo sviluppo di piattaforme per la vendita on line dei prodotti sviluppate da start up o da imprese già consolidate (ad esempio il noto caso del sito Alibaba sviluppato in Cina per ampliare le opportunità di business per i fornitori cinesi di componenti o semilavorati in vari settori della manifattura) svolge un ruolo molto rilevante di attivatore dei flussi commerciali internazionali. Purtroppo, al netto di operatori generalisti che fanno capo a multinazionali estere che gestiscono noti motori di ricerca e di vendita on line, non si riscontra, almeno nelle top 300 imprese esportatrici commerciali del campione considerato, una numerosità significativa di imprese a controllo italiano prevalentemente specializzati nella vendita on line di prodotti del *Made in Italy*. Come già delineato a livello concettuale nel primo paragrafo, un aspetto rilevante per il rafforzamento delle vendite sui mercati esteri coinvolge anche l'adozione di scelte di internazionalizzazione della funzione commerciale o tramite la presenza diretta sui mercati esteri o con il ricorso ad intermediari specializzati residenti all'estero in effetti catene distributive a controllo estero.

I dati disponibili mostrano come la presenza multinazionale italiana all'estero sia in continua espansione (vedi tavole dell'annuario Istat-Ice relative alle imprese a controllo nazionale residenti all'estero). Il crescente processo di internazionalizzazione in atto nel sistema produttivo italiano sembra tuttavia orientarsi prevalentemente all'ampliamento all'estero della propria capacità produttiva e all'acquisizione di nuove competenze produttive e tecnologiche ma con uno sviluppo decisamente limitato non solo nei servizi a più elevato contenuto tecnologico (Ricerca e sviluppo, *engineering*) ma anche in quelli di tipo più tradizionale, come l'intermediazione commerciale, la logistica ed i trasporti.

La tavola 3 offre un quadro di sintesi sulla tipologia di intermediazione commerciale prevalente per tre differenti tipologie di imprese commerciali: le imprese esportatrici residenti, le imprese a controllo estero residenti in Italia e le imprese a controllo italiano residenti all'estero. Le imprese commerciali esportatrici, a controllo italiano, rispondono ad una logica di tipo prevalentemente *industriale-proprietario* (oltre l'80 per cento delle esportazioni delle imprese commerciali è attivato da queste imprese), mentre minoritario anche se non trascurabile è il ruolo delle imprese commerciali di tipo *distributivo* (poco meno del 20 per cento).

### Tavola 3 - Imprese commerciali per tipologia di controllo e di intermediazione commerciale

Stima in percentuale del contributo alle variabili di riferimento per le diverse popolazioni di imprese considerate

Tipologia di intermediazione	Imprese esportatrici commerciali a controllo italiano	Imprese commerciali a controllo estero residenti in Italia	Imprese commerciali a controllo italiano residenti all'estero
<i>Industriale-proprietaria</i>	81,5	40,0	100
<i>Distributiva</i>	18,6	60,0	0

È interessante notare come nel caso delle multinazionali italiane all'estero l'orientamento verso forme di intermediazione commerciale di tipo *industriale-proprietario* tende ad accentuarsi verso il loro ruolo quasi esclusivo (è di fatto assente da una presenza significativa all'estero qualsiasi catena distributiva italiana di grandi dimensioni) in linea con la natura prevalente-





mente industriale dei processi di internazionalizzazione in atto nel sistema produttivo italiano. Questo dato risulta particolarmente problematico se confrontato con la rilevante presenza in Italia di gruppi multinazionali esteri attivi nell'intermediazione commerciale di tipo distributivo. Il 60 per cento del valore delle esportazioni attivate da imprese commerciali a controllo estero in Italia proviene da gruppi della grande distribuzione principalmente francesi, ma anche tedeschi, spagnoli e americani che svolgono un ruolo di importante *vettore* per le vendite di manufatti realizzati nel loro paese.

### Conclusioni

Il ruolo degli intermediari commerciali all'export, in larga misura sottovalutato dalla letteratura, può costituire un importante fattore per favorire una crescita sostenuta delle esportazioni nazionali. Il quadro analitico fornito dall'approccio Gvc consente di qualificare meglio, anche da un punto di vista strategico, il ruolo degli intermediari commerciali per il rilancio della competitività delle esportazioni nazionali. Le imprese commerciali, dotate di competenze e conoscenze specifiche sui mercati e sulle prospettive di sviluppo dei prodotti nonché, in alcuni casi, di un autonomo potere di mercato, completano e rafforzano la catena internazionale del valore agendo su snodi cruciali per la creazione del valore aggiunto globale.

L'analisi empirica realizzata per le imprese commerciali esportatrici italiane sembra fornire un quadro di elevata fragilità e di limitata prospettiva strategica che richiede interventi misurati per rafforzarne e ampliarne la competitività complessiva. L'elevata frammentazione degli intermediari commerciali all'export, che in larga misura presentano un orientamento marginale verso i mercati esteri, la presenza di una logica aziendale di tipo prevalentemente industriale-proprietario, un contenuto grado di diversificazione geografica e, in misura ancor più marcata, lo scarso livello di internazionalizzazione attiva e di ricorso a piattaforme e-commerce ben strutturate sembrano mostrare la notevole fragilità di queste imprese.

Ne consegue che i principali vincoli che impediscono al *Made in Italy* di espandersi sui mercati esteri in modo più ampio e persistente sono da attribuirsi non tanto e non solo a fattori di carattere tecnologico-produttivo ma anche alla debolezza complessiva delle catene internazionali del valore presenti sul territorio nazionale in termini di ridotta dimensione, scarsa efficienza e competitività delle funzioni di supporto aziendale. Rispetto ad altri paesi a forte vocazione manifatturiera, il modello industriale italiano appare quasi esclusivamente dedicato alla produzione di manufatti con un ruolo piuttosto limitato dei servizi ed evidenti carenze nelle attività di supporto aziendale quali consulenza, logistica e distribuzione. Di conseguenza, il sistema produttivo italiano, nonostante l'elevata qualità della produzione manifatturiera, risulta penalizzato rispetto alle principali economie avanzate europee meglio posizionate nelle catene globali del valore. In questa ottica il potenziamento del ruolo delle imprese commerciali esportatrici potrebbe contribuire ad un sostanziale ampliamento sia del margine estensivo, attraverso un aumento delle piccole e medie imprese manifatturiere che accedrebbero così indirettamente ai mercati internazionali, sia di quello intensivo. In quest'ultimo caso le imprese commerciali di tipo distributivo possono favorire un significativo incremento della quota di fatturato destinato all'export per le imprese manifatturiere di medie-grandi dimensioni in quanto queste imprese sono spesso caratterizzate all'interno da una funzione di supporto commerciale-marketing-logistico e da capacità manageriali limitate e comunque non completamente adeguate al potenziale competitivo dell'impresa.



### Nota bibliografica di approfondimento

- Ahn, J., Khandelwal, A. K. and Wei, S.-J. (2011), *The role of intermediaries in facilitating trade*, Journal of International Economics, 84(1), pp. 73–85.
- Akerman, A. (2010), *A theory on the role of wholesalers in international trade based on economies of scope*, Research papers in economics, Stockholm University, Department of Economics.
- Bernard, A. B., Grazi, M. and Tomasi, C. (2015), *Intermediaries in international trade: Products and destinations*, Review of Economics and Statistics, 97(4), pp. 916-920
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J. and Schott, P. K. (2010), *Wholesalers and retailers in U.S. trade*, American Economic Review 100(2), pp. 408–13.
- Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (eds) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport: Greenwood Press.
- Nurra, A. and Salamone, S. (2014), *Esportazioni e vendite on-line: un'analisi per settore e per impresa*, Rapporto Ice 2014, pp. 227–231.
- Raikes P., Friis Jensen M. and Ponte S. (2000). *Global Commodity Chain Analysis and the French Filière Approach: Comparison and Critique*, Working Paper Subseries on Globalisation and Economic Restructuring in Africa, Centre for Development Research • Copenhagen, Working Paper N.3



### Esportare crea occupazione? La domanda di lavoro delle imprese manifatturiere esportatrici nel periodo 2014-2015

di Stefano Costa, Francesca Luchetti e Davide Zurlo\*

Nell'ultimo trimestre del 2015, per la prima volta dal secondo trimestre del 2008 (inizio della prima fase della crisi), nell'industria le posizioni lavorative dipendenti sono tornate a crescere su base tendenziale.<sup>1</sup> In una fase di recupero ciclico complessivamente incerta, che fa seguito a un triennio nel quale la capacità di operare sui mercati internazionali ha rappresentato un fattore cruciale per la stessa sopravvivenza economica delle imprese (ad esempio Istat, 2015; Ice, 2015), diviene rilevante analizzare il legame tra la crescita dell'input di lavoro e l'apertura internazionale delle imprese, verificando in particolare se vi siano differenze significative tra esportatori e non esportatori, e quali siano le principali caratteristiche delle imprese esportatrici che nel periodo considerato hanno aumentato in maggiore misura l'occupazione.

In altre occasioni (Istat, 2016a) si è già mostrato come, tra le imprese che hanno attraversato l'ultima parte della recessione e si sono affacciate alla ripresa (2013-2015), le esportatrici avessero una maggiore probabilità di aumentare i posti di lavoro, con un premio più elevato per le unità di dimensione minima (meno di 10 addetti) e media (50-249 addetti). Nelle pagine seguenti ci si concentra su questa tipologia di aziende, evidenziando quali caratteristiche ne abbiano accompagnato la creazione di posti di lavoro nell'anno della ripresa economica (quarto trimestre 2014 - quarto trimestre 2015). Le imprese manifatturiere con dipendenti attive tra il 2013 e il 2015 sono circa 142.000.<sup>2</sup> Le esportatrici sono il 25,1 per cento, e spiegano il 63,7 per cento del valore aggiunto, il 66,7 per cento del fatturato e oltre il 50 per cento delle posizioni lavorative totali di questo segmento del sistema produttivo italiano. Un primo confronto tra le aziende esportatrici e quelle che vendono sul solo mercato nazionale conferma alcuni rilevanti risultati raggiunti dalla letteratura economica (tavola 1): gli esportatori sono generalmente più grandi (la metà delle imprese impiega almeno 14,3 addetti a fronte dei 6,0 di quelle che operano solo nel mercato italiano), più produttivi (un'impresa su due ha una produttività del lavoro non inferiore a 51 mila euro per addetto, contro i 31 mila euro delle non esportatrici) e più anziani (solo il 19,5 per cento delle unità è attivo da meno di dieci anni, a fronte del 27,3 per cento delle non esportatrici). Le imprese che operano sui mercati esteri, inoltre, presentano con maggiore frequenza un elevato rapporto impiegati/operai (superiore cioè alla mediana di settore): avviene per il 73,8 per cento delle unità, contro il 42,5 per cento nel gruppo delle imprese domestiche. Allo stesso tempo,

\* Istat.

- ① Si ricorda che il significato di posizione lavorativa è simile ma non identico a quello di occupato (utilizzato ad esempio nella rilevazione Istat sulle forze di lavoro). Mentre l'occupato individua una persona fisica, le posizioni lavorative si riferiscono ai posti di lavoro nelle imprese. In generale ad un posto di lavoro è associata una sola persona occupata, ma vi sono casi in cui un unico posto è associato a più individui (ciascuno con un contratto di lavoro di durata inferiore a un trimestre, periodo di riferimento delle statistiche congiunturali sulla domanda di lavoro nelle imprese) e casi in cui a uno stesso occupato corrispondono più posti di lavoro (ad esempio con impiego part-time) in imprese diverse. Il numero complessivo di posizioni lavorative (o posti di lavoro) può risultare quindi inferiore o superiore a quello delle persone occupate. Per ulteriori dettagli si rimanda a Istat 2016a, Riquadro *I principali indicatori dell'input di lavoro: aspetti definitivi*.
- ② Il dataset utilizzato integra diverse fonti di microdati recentemente sviluppate dall'Istat: il nuovo sistema informativo Frame-Sbs, che fornisce informazioni sulla struttura e sul conto economico di tutte le imprese attive in Italia; la rilevazione Oros, che registra l'universo delle posizioni lavorative dipendenti delle imprese italiane; il Registro annuale sul costo del lavoro individuale (Racli), che per tutte le imprese attive riporta informazioni su qualifiche e retribuzioni del personale dipendente.

coerentemente con le caratteristiche sin qui viste, l'attività di export si accompagna in media a salari e stipendi più alti: la quota delle imprese in cui le retribuzioni per dipendente sono superiori alla mediana di settore (ovvero le unità a retribuzione elevata) è pari rispettivamente al 70,9 e 43,0 per cento nel caso delle esportatrici e delle non esportatrici.<sup>3</sup> Tutti questi indicatori, infine, rivelano differenze più marcate per le piccole e medie imprese, ma fa eccezione la quota di unità giovani: la percentuale di unità attive da meno di dieci anni infatti è più elevata tra le grandi imprese esportatrici.<sup>4</sup>

**Tavola 1 – Caratteristiche delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici con dipendenti**

Anno 2013

	% DI IMPRESE		ADDETTI (MEDIANA)		PRODUTTIVITÀ MEDIANA (migliaia)		% IMPRESE CON MENO DI 10 ANNI		% IMPRESE AD ALTO RAPPORTO IMPIEGATI OPERAI <sup>(a)</sup>		% IMPRESE A ELEVATA RETRIBUZIONE <sup>(b)</sup>	
	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici	esportatrici	non esportatrici
0-9 addetti	13,6	86,4	5,5	4,4	38,6	27,2	28,0	29,3	61,1	36,0	48,3	34,7
10-49 addetti	39,2	60,8	18,0	14,2	53,9	41,6	16,2	22,4	79,1	58,8	78,9	63,9
50-249 addetti	78,1	21,9	81,6	73,0	64,9	53,9	11,2	14,6	84,6	72,8	93,9	86,4
250 addetti e oltre	90,5	9,5	329,0	344,0	74,4	74,7	14,2	8,0	82,8	78,0	96,9	94,0
<b>Totale</b>	<b>25,1</b>	<b>74,9</b>	<b>14,3</b>	<b>6,0</b>	<b>50,9</b>	<b>31,0</b>	<b>19,5</b>	<b>27,3</b>	<b>73,8</b>	<b>42,5</b>	<b>70,9</b>	<b>43,0</b>

<sup>(a)</sup> Imprese a elevato rapporto impiegati operai: unità nelle quali il rapporto tra il numero degli impiegati e quello degli operai è superiore al valore mediano del settore di appartenenza.

<sup>(b)</sup> Imprese ad elevato rapporto impiegati operai: unità nelle quali la remunerazione media del lavoratore dipendente è superiore al valore mediano del settore di appartenenza.

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Sbs, Oros, Racli).

Nell'ambito delle imprese manifatturiere che hanno attraversato la seconda recessione, quindi, esportatori e non esportatori hanno caratteri strutturali ed economici diversi. Si tratta ora di verificare se, ed eventualmente in quale misura, tali differenze si siano riflesse in una diversa performance occupazionale nel periodo di recupero del ciclo economico.

Una prima evidenza è che in questo insieme di imprese la ripresa della domanda di lavoro nell'ultimo anno è stata relativamente poco diffusa: tra il quarto trimestre 2014 e il quarto trimestre 2015, il 37,3 per cento delle unità non ha variato la propria occupazione dipendente; il 35,1 per cento l'ha aumentata e il restante 27,2 per cento l'ha ridotta. Tra le esportatrici, tuttavia, la dinamica occupazionale è risultata più vivace e la creazione di posti di lavoro più diffusa (gra-

<sup>3</sup> Per un'analisi dettagliata del legame tra la creazione di posti di lavoro nel corso del 2015 e una struttura occupazionale e retributiva d'impresa orientata a un elevato rapporto impiegati/operai e a un'elevata retribuzione media si rimanda a Istat (2016b).

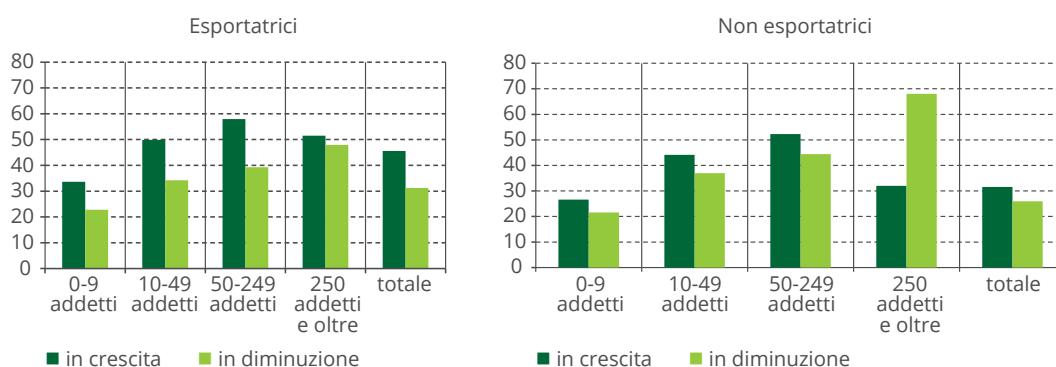
<sup>4</sup> Va ricordato tuttavia che le grandi imprese giovani sono per lo più il riflesso di eventi societari quali operazioni di fusione e acquisizione, *joint ventures* e altro. È dunque possibile che in molti casi si tratti di unità nate per rispondere a specifiche strategie di internazionalizzazione.



fico 1): circa il 45 per cento di esse ha incrementato le posizioni lavorative, a fronte del 31,2 per cento che le ha ridotte, con divari più ampi nel caso delle piccole e medie imprese. Per le non esportatrici, invece, tali quote sono rispettivamente pari a 31,6 e 25,9 per cento, i divari risultano più contenuti in tutte le classi dimensionali, e spicca il caso delle grandi imprese che operano solo sul mercato nazionale, tra le quali la quota di unità in contrazione occupazionale è oltre il doppio di quella delle unità in crescita. Un riflesso di tali andamenti è che, nel complesso, le esportatrici hanno generato più occupazione delle domestiche: dei quasi 41 mila posti di lavoro creati da tutte imprese nel periodo considerato, quasi 24 mila si devono alle prime e circa 17 mila alle seconde.

### Grafico 1 - Quota di imprese manifatturiere con posizioni lavorative dipendenti in crescita e in contrazione, per classi di addetti - esportatrici e non esportatrici

Anni 2014-2015, valori percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Sbs, Oros, Racli)

Tuttavia, per verificare se l'attività di export abbia davvero svolto un ruolo nel determinare la performance occupazionale delle imprese, e dunque per comprendere se davvero esportare si accompagna a una maggiore creazione di posti di lavoro in Italia, la performance delle unità attive sui mercati esteri va confrontata non con l'intero insieme di imprese operanti unicamente sul mercato interno, ma solo con il gruppo di quelle che, sulla base delle loro caratteristiche strutturali ed economiche, avevano una probabilità di esportare pari a quella delle imprese esportatrici ma che, al contrario di queste ultime, hanno concentrato le proprie vendite sul solo mercato nazionale. In particolare, l'insieme delle esportatrici è stato messo a confronto con un gruppo *di controllo* composto da aziende sostanzialmente equivalenti alle esportatrici in termini di numero di addetti, settore di attività economica, localizzazione geografica della sede legale, produttività del lavoro, età aziendale, ma che al contrario delle prime non esportano.<sup>5</sup>

Su queste basi, il grafico 2 riporta la stima della variazione di posizioni lavorative tra il quarto trimestre 2014 e il quarto trimestre 2015 per le imprese esportatrici e per le domestiche del gruppo di controllo, evidenziando anche le classi dimensionali per le quali il differenziale di performance è risultato statisticamente significativo. Un primo risultato è che nell'anno considerato la presenza sui mercati esteri si accompagna a una dinamica occupazionale leggermente mi-

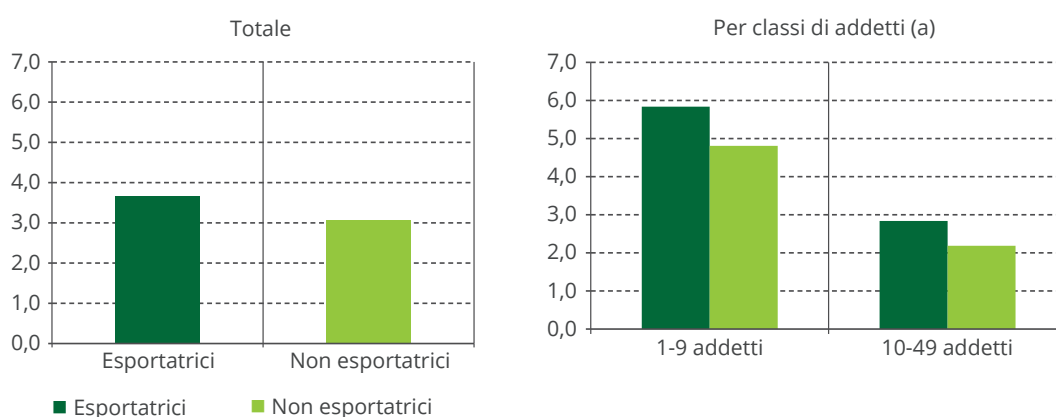
<sup>5</sup> La tecnica utilizzata è il *Propensity score matching*. Com'è noto, si tratta di una metodologia che permette di effettuare confronti tra due insiemi di unità individuando un opportuno *controfattuale* delle unità oggetto di analisi. Per maggiori dettagli su questo tipo di stime si rimanda, tra gli altri, a Woolridge (2002) e a Caliendo e Köpéinig (2008).



giore: dopo la crisi, gli esportatori hanno aumentato i posti di lavoro del 3,7 per cento, a fronte del +3,1 per cento dei non esportatori. Questo, peraltro, vale per le unità di minore dimensione con meno di 50 addetti (e soprattutto per quelle con meno di 10 addetti), mentre per le aziende di dimensione media e grande non si rileva una differenza statisticamente significativa nell'assunzione di nuovo personale dipendente.

## Grafico 2 - Creazione di posizioni lavorative dipendenti nelle imprese - esportatrici e non esportatrici

Anni 2014-2015, variazioni percentuali, totale per classe di addetti<sup>(a)</sup>



<sup>(a)</sup> Sono riportati i risultati relativi alle classi di addetti per le quali le stime sono statisticamente significative.

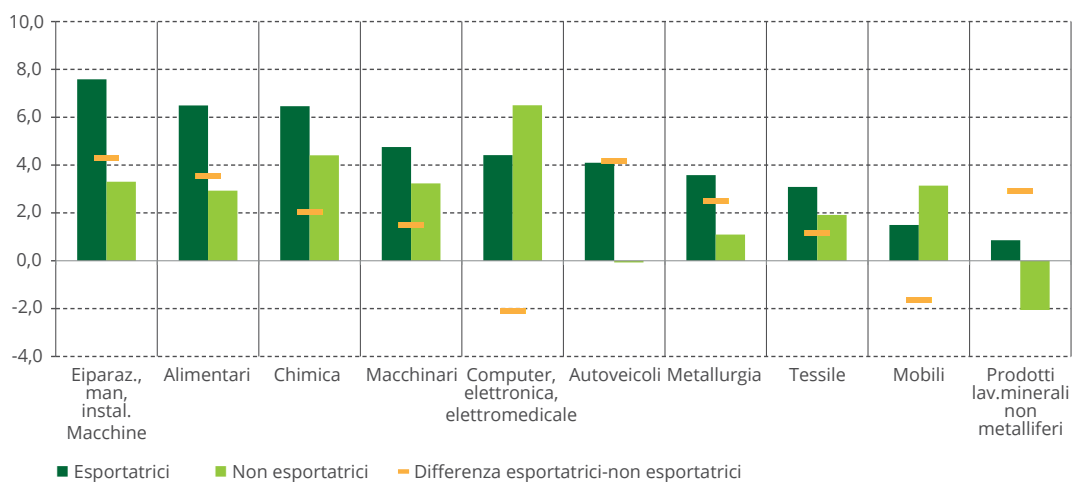
Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Sbs, Oros, Racli)

La stessa stima consente inoltre di porre questi risultati in una prospettiva settoriale. In un contesto nel quale le posizioni lavorative dipendenti aumentano in media in tutti i comparti, il grafico 3 riporta i risultati relativi ai settori nei quali si registra una differenza statisticamente significativa tra la creazione di posti di lavoro delle unità esportatrici e di quelle non esportatrici appartenenti al gruppo di controllo. In primo luogo, va osservato che tali differenze caratterizzano meno della metà del complesso dei comparti manifatturieri (10 su 23), a conferma di un differenziale di performance occupazionale tendenzialmente migliore per gli esportatori, ma non molto accentuato e relativamente poco generalizzato. In quasi tutti i settori nei quali si notano differenze rilevanti figurano molte attività tipiche del modello di specializzazione italiano, con le sole eccezioni dei settori dell'elettronica/elettromedicale e dei mobili. La differenza è più marcata nei comparti della riparazione e manutenzione di macchine, degli alimentari, degli autoveicoli e dei prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi. Questi ultimi due settori, in particolare, si segnalano per una divaricazione tra gli andamenti di esportatori e non esportatori, con un aumento medio di posti di lavoro per le imprese esportatrici e una contrazione per le unità orientate solo al mercato interno.



**Grafico 3 - Variazione delle posizioni lavorative dipendenti delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici, per settore di attività economica**

Anni 2014-2015, valori percentuali e punti percentuali<sup>(a)</sup>



<sup>(a)</sup> Sono riportati i risultati relativi ai settori per i quali le stime sono statisticamente significative

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Fram, Sbs, Oros, Racli)

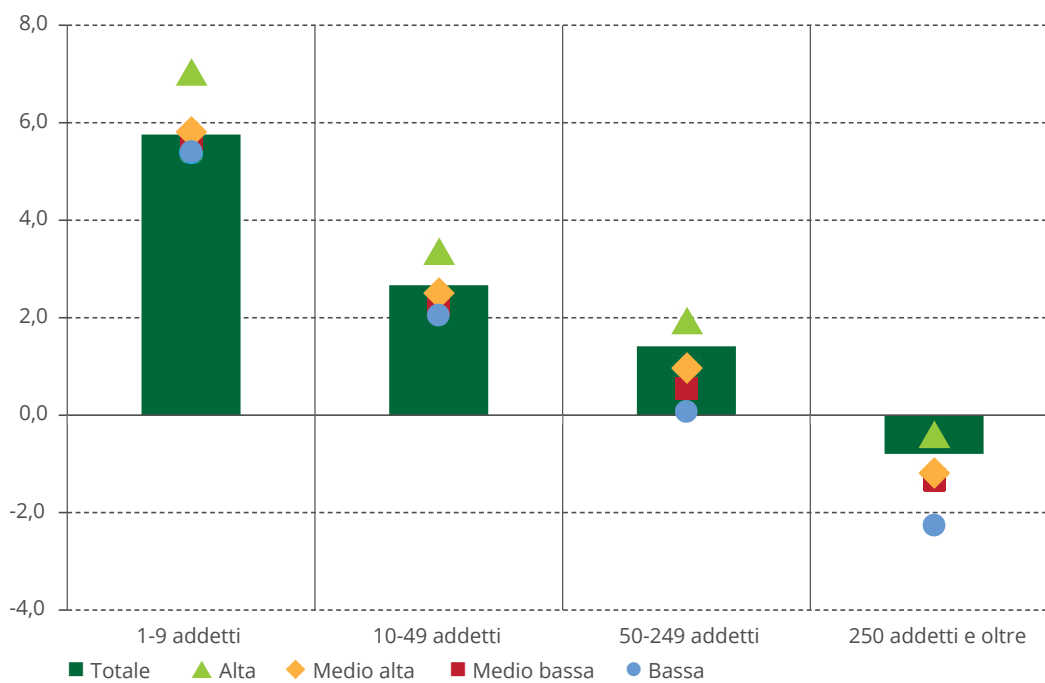
Ulteriori indicazioni del legame tra apertura internazionale e domanda di lavoro si ricavano concentrando l'analisi sulle sole imprese esportatrici, al fine di individuare quali caratteristiche, nell'anno appena trascorso, si siano associate in maggiore misura all'assunzione di personale dipendente. I risultati delle stime evidenziano anzitutto come, nell'ambito degli esportatori manifatturieri, la performance occupazionale nel periodo considerato non sia dipesa fondamentalmente né dal grado di propensione all'export, né da una struttura del lavoro interno all'azienda caratterizzata da un'elevata quota di impiegati rispetto agli operai (sebbene, come si è visto, si tratti di elementi che differenziano la struttura di esportatori e non esportatori).<sup>6</sup> Al contrario, le stime confermano il ruolo di altri fattori, in particolare della produttività e dell'età dell'impresa. In proposito, il grafico 4 mostra come, indipendentemente dalla dimensione aziendale, le unità a produttività elevata (superiore cioè alla mediana di settore) presentino incrementi di posti di lavoro sempre superiori alla media della rispettiva classe dimensionale, soprattutto tra le piccole e medie imprese. In caso di variazioni mediamente negative, come nel caso delle grandi imprese, una elevata produttività ha contribuito a limitare la perdita di posti di lavoro. In altri termini, la produttività del lavoro non solo rappresenta un riconosciuto fattore di competitività interna ed estera (come si è visto in altre occasioni, Ice, 2015), ma anche una leva competitiva rilevante per la crescita occupazionale delle imprese esportatrici.

<sup>6</sup> In particolare, è stato stimato un modello Ols che, con riferimento alle sole imprese esportatrici, mette in relazione la variazione delle posizioni lavorative con la produttività del lavoro (misurata in termini di valore aggiunto per addetto), il grado di propensione all'export (in termini di quota di fatturato esportato), la retribuzione (se "elevata" o meno, nei termini precedentemente descritti), la quota di impiegati rispetto agli operai (se "elevata" o meno, come precedentemente indicato) e l'età dell'impresa (misurata in termini di anni di attività), controllando inoltre per la dimensione aziendale all'inizio del periodo, la localizzazione geografica, il settore di attività (Ateco-2 digit).



#### Grafico 4 - Stima della variazione delle posizioni lavorative dipendenti per classe di addetti e classe di produttività

Imprese manifatturiere esportatrici, anni 2014-2015, variazioni percentuali <sup>(a)</sup>



(a) Le classi di produttività (bassa, medio bassa, medio alta e alta) sono individuate dai quarti della distribuzione della produttività all'interno del settore di appartenenza delle imprese.

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Fram, Sbs, Oros, Racli)

Infine, le stesse stime confermano come anche l'età dell'impresa abbia avuto un ruolo nella dinamica occupazionale delle imprese esportatrici. Che negli ultimi anni le imprese giovani abbiano registrato incrementi più ampi di occupazione, non solo in Italia, è un risultato già emerso nella letteratura recente (cfr. ad esempio Criscuolo *et al.*, 2014), e analogamente è stato osservato come nell'ultimo biennio una età più giovane si sia associata a una probabilità più elevata di aumentare l'occupazione (Istat 2016a). Nel nostro caso, emerge con evidenza come tale risultato valga anche nel caso degli esportatori italiani per la fase più recente di uscita dalla crisi (cfr. Grafico 5): in tutte le classi dimensionali, le imprese attive da meno tempo hanno fatto registrare gli incrementi occupazionali più ampi, soprattutto nel caso delle imprese di minore dimensione (meno di 50 addetti), mentre solo le imprese *anziane* (attive da oltre 10 anni) presentano andamenti dell'occupazione peggiori della media della classe dimensionale.

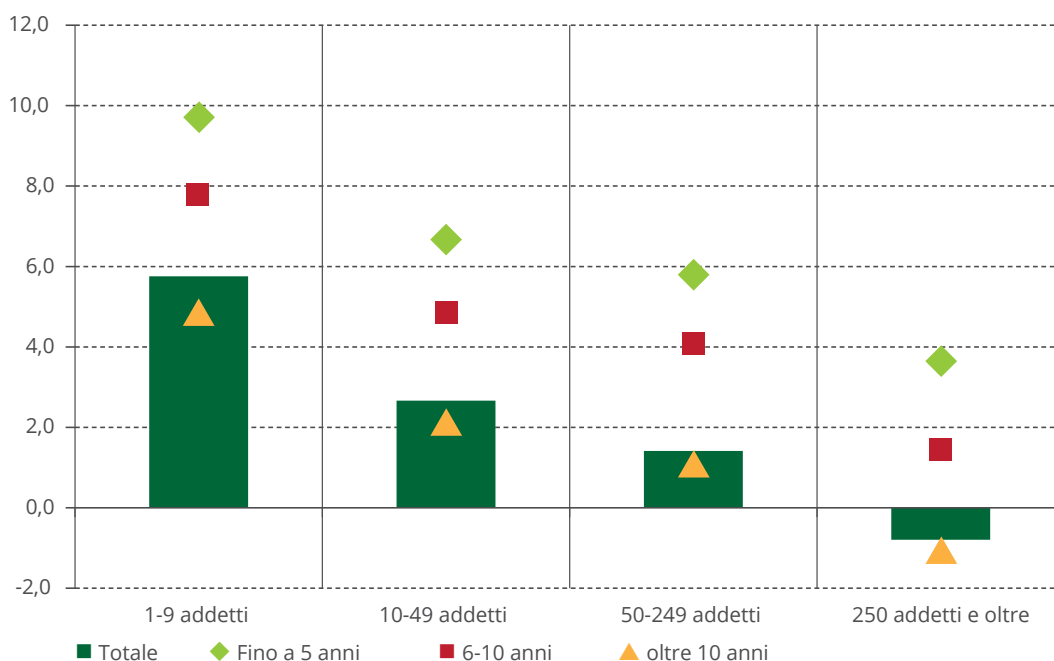
In sintesi, quindi, nel comparto industriale italiano che si affaccia alla ripresa, l'aumento delle posizioni lavorative dipendenti (la principale novità dall'inizio della crisi a oggi) è un fenomeno relativamente più diffuso tra le imprese esportatrici rispetto alle domestiche, e le prime hanno fatto registrare una performance occupazionale media lievemente migliore. Nella prima fase di ripresa ciclica, inoltre, l'attività di export si è accompagnata a una creazione di posti di lavoro soprattutto nelle imprese più piccole, più giovani, più produttive.





## Grafico 5 - Stima della variazione delle posizioni lavorative dipendenti per classe di addetti e classe di età

Imprese manifatturiere esportatrici, anni 2014-2015, variazioni percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Fram, Sbs, Oros, Racli)

### Nota bibliografica di approfondimento

Caliendo M. e Köpéinig S. (2008), *Some practical guidance for the implementation of propensity score matching*, *Journal of Economic Surveys*, 22(1): 31-72.

Criscuolo C., Gal P.N. e Menon C. (2014), *The dynamics of employment growth: new evidence from 18 countries*, *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, No. 14, *Oecd Publishing*, disponibile on line in <http://dx.doi.org/10.1787/5jz417hj6hg6-en>.

Ice (2015), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio.

Istat (2015), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio. [www.istat.it/it/archivio/150332](http://www.istat.it/it/archivio/150332).

Istat (2016a), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio. [www.istat.it/it/archivio/180542](http://www.istat.it/it/archivio/180542).

Istat (2016b), *Rapporto annuale*, maggio. <http://www.istat.it/it/archivio/185497>.

Wooldridge J. (2002), *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, *Mit Press*.

# Multinazionali e creazione di legami con imprese e università in Italia\*

di Claudio Cozza\* e Antonello Zanfei\*\*

## Introduzione

I legami delle multinazionali con le imprese e le istituzioni delle economie ospiti, sia nei paesi avanzati sia in quelli emergenti, sono considerati un fattore cruciale per comprendere i reali effetti degli investimenti esteri. Gli studi economici enfatizzano da tempo come la natura e l'intensità di questi legami possano costituire canali fondamentali di generazione di esternalità sia pecuniarie che tecnologiche. Infatti attraverso la creazione di legami intra e inter-industriali nei contesti in cui operano, le multinazionali possono sia generare opportunità di mercato per le imprese locali, sia attivare importanti scambi di conoscenza (si veda Castellani et al., 2015, per una recente rassegna della letteratura sull'argomento).

Fra le relazioni contrattuali e collaborative che le multinazionali sviluppano nei diversi contesti in cui localizzano le proprie attività, svolgono un ruolo fondamentale quelle con le università e i centri di ricerca scientifica e tecnologica (Santangelo, 2005; Broström et al., 2009). Le università in quanto centri di accumulazione di conoscenza possono essere interlocutori privilegiati delle multinazionali nello sviluppo di processi di assorbimento e trasferimento di tecnologia. Inoltre le università possono fare da snodo di trasmissione delle conoscenze accumulate verso altre imprese e istituzioni locali, con un potenziale di moltiplicazione delle esternalità eventualmente generate dalle imprese multinazionali.

Guardando al caso italiano, ci si può chiedere in che misura le multinazionali estere siano in grado di sviluppare collegamenti tecnologici con le imprese e le università locali. In particolare, data la ben nota limitatezza dell'Italia nell'attrarre investimenti esteri specie nel campo della R&S (cfr. fra gli altri Dachs et al., 2014), è opportuno domandarsi se le multinazionali estere siano davvero da considerare delle fonti fondamentali di conoscenza e *spillover* tecnologici cui il sistema innovativo italiano può attingere per accelerare sulla strada del cambiamento strutturale e dello sviluppo competitivo. Per dare risposta a tali quesiti, alcuni studi recenti hanno utilizzato la ricchezza informativa dell'indagine Istat denominata RS1, sulla ricerca e sviluppo (R&S) delle imprese (Bonaccorsi e Perani, 2014; Cozza e Zanfei, 2014, 2015; Cozza, Perani e Zanfei, 2016). Da questa indagine si ricavano informazioni dettagliate sulla R&S, riguardanti non solo la quantità totale delle spese in R&S e degli addetti alla ricerca o la tipologia di tali spese, ma anche la tipologia delle imprese coinvolte, la localizzazione geografica delle loro attività di ricerca e, appunto, i legami tecnologici sviluppati (si veda il riquadro sulle caratteristiche dell'indagine RS1).

## Il peso delle multinazionali nella R&S in Italia

Un primo dato da cui partire per valutare la propensione delle imprese estere a sviluppare legami tecnologici con il contesto locale, riguarda il ruolo delle multinazionali nella ricerca svolta in Italia. Sofferamoci su alcuni fatti stilizzati:

- Le multinazionali estere sono fra i principali investitori in R&S in Italia. Dai dati RS1-Istat risulta che nel periodo 2001-2010 la spesa media per addetto è pari a circa 33.000 euro nel caso delle

\* Università di Trieste

\*\* Università di Urbino

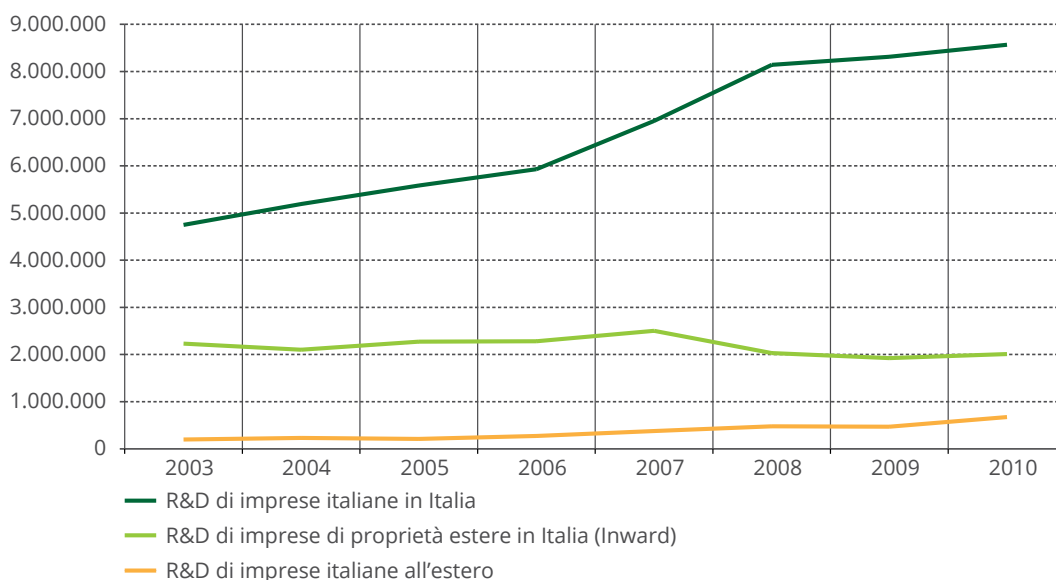


filiali di multinazionali estere, mentre è pari a circa 25.500 euro per i gruppi italiani ed è inferiore ai 19.000 euro per le imprese non in gruppo;

- Per quanto rilevante, il peso delle multinazionali estere nella ricerca in Italia è notevolmente diminuito del corso dell'ultimo decennio, sia in valore assoluto sia in rapporto alle altre imprese attive in questo paese (linea della ricerca *Inward* nel grafico). Il graduale disimpegno delle multinazionali estere si evidenzia anche con un netto calo della spesa in R&S per addetto che nel caso di queste imprese, sia pure fra ovvie oscillazioni nei diversi anni, passa da valori superiori ai 30.000 euro a inizio periodo a valori sistematicamente inferiori ai 20.000 euro negli ultimi anni (il valore più basso, 15.000 euro, nel 2008; 17.000 euro nel 2010). Il ruolo sempre più circoscritto delle imprese estere nel panorama della ricerca in Italia da un lato riflette la sempre minore attrattività del nostro paese per quanto riguarda gli investimenti a più elevato valore aggiunto; dall'altro segnala l'aumento della spesa delle imprese domestiche (linea tratteggiata nel grafico).
- Va sottolineato che cresce soprattutto la quota sul budget nazionale di R&S rappresentata dalle imprese che non fanno parte di gruppi, le quali pur essendo caratterizzate singolarmente da volumi di spesa più circoscritti, sono più numerose e hanno notevolmente aumentato gli investimenti in attività di ricerca. Fra queste spiccano le piccole imprese che costituiscono, come noto, la componente preponderante del sistema produttivo italiano.
- Questo maggiore impegno delle imprese italiane nella ricerca è di per sé un segnale positivo, ma preoccupa il fatto che a perdere peso siano proprio le multinazionali estere, perché ci si aspetta che abbiano maggiori capacità di sfruttare economie di scala nella ricerca e di connettersi a reti transnazionali di conoscenza.
- Infine, a fronte del progressivo disimpegno delle imprese estere nella ricerca in Italia si registra un non trascurabile aumento delle attività di R&S svolte da multinazionali italiane all'estero (linea *Outward* nel grafico), nonostante esse risultino ancora le più limitate in valore assoluto. Maggiori dettagli su tali attività di R&S *Outward* si possono trovare nel lavoro di Cozza e Zanfei (2014).

**Grafico 1 - Andamento delle spese in Ricerca e Sviluppo**

Migliaia di euro, in valori correnti



Fonte: elaborazioni degli autori su dati R&D-Istat



In definitiva, nel valutare la propensione delle multinazionali a creare legami tecnologici in Italia, occorre tenere presente il quadro piuttosto allarmante che abbiamo fin qui delineato. Si tratta infatti di una situazione contrassegnata da un progressivo *svuotamento tecnologico* del sistema produttivo italiano, cui contribuiscono soprattutto le imprese estere con sempre minori investimenti in R&S. In questo quadro, non consola il maggiore impegno nella ricerca delle imprese minori e può persino destare qualche preoccupazione l'incremento della R&S realizzata all'estero dalle multinazionali italiane. Infatti queste ultime tendenze (di per sé non negative) si associano ad un indebolimento della capacità di fare ricerca su più ampia scala in Italia, determinata dalla contrazione del novero delle grandi imprese e in particolare dal graduale disimpegno delle multinazionali estere per quanto riguarda le attività di ricerca in Italia. Stando ai dati illustrati, le imprese estere sembrano dunque sempre meno nella posizione di trasferire conoscenza, e questo può di per sé costituire un motivo per non confidare troppo sul contributo che possono dare le multinazionali estere in termini di *linkage creation* e di scambi tecnologici con le imprese e le università italiane.

### I legami tecnologici delle multinazionali: un quadro d'insieme

Prendiamo ora più direttamente in considerazione il ruolo delle imprese estere nello sviluppo di legami di cooperazione tecnologica con imprese e istituzioni locali in Italia.

L'ipotesi che le multinazionali siano particolarmente propense a sviluppare relazioni cooperative e contrattuali nel campo della ricerca si basa sull'idea che queste imprese siano meglio in grado di sfruttare quelle che Dunning (1993) ha chiamato *economies of common governance*. Si tratta della capacità di assorbire e trasferire conoscenza e di coordinare relazioni con l'esterno che si associa generalmente alla crescita dimensionale, alla diversificazione e allo sviluppo di modalità organizzative complesse all'interno delle stesse imprese. Ci si può aspettare che le multinazionali dispongano più di altre imprese di tali vantaggi dato che, per loro stessa natura, si trovano a gestire attività geograficamente disperse, a organizzare competenze eterogenee e a muoversi in contesti istituzionali diversi. In definitiva le multinazionali differiranno fra loro quanto a capacità di sviluppare legami con altre imprese e istituzioni, in funzione di quanto estesa e profonda è l'esperienza dei mercati e dei contesti internazionali che hanno accumulato nel tempo (Zanfei, 2000; Castellani e Zanfei, 2006; Narula, 2014).

In che misura le multinazionali operanti in Italia dispongono di tali particolari capacità di *linkage creation*? L'indagine RS1 svolta dall'Istat, che permette di dare risposta a questa domanda, fornendo dati sul ricorso a rapporti contrattuali per la realizzazione di attività di ricerca da parte di fornitori esterni (la cosiddetta *R&S extra-muros*) e a forme più complesse di collaborazione tecnologica. Come emerge da recenti studi (Cozza, Perani e Zanfei, 2016), le multinazionali operanti in Italia sono in effetti maggiormente coinvolte, rispetto ad altre categorie di imprese, in entrambe queste tipologie di legami tecnologici. In Tavola 1 si riportano alcuni risultati dell'analisi econometrica condotta da questi autori, utilizzando come variabili dipendenti la spesa per *R&S extra-muros* (si vedano le regressioni Ols nella prima e terza colonna) e una *dummy* che identifica se le imprese in questione sviluppano o meno accordi di *Cooperazione nella R&S* (si vedano le regressioni Logit riportate nella seconda e quarta colonna). I test econometrici evidenziano come la natura multinazionale delle imprese influisca sulla propensione ad adottare le due strategie di *linkage creation* (*R&S extra muros* e cooperazione nella *R&S*). Si distingue fra multinazionali italiane (prima riga nella tavola 1) e multinazionali estere (seconda riga), e le si raffronta con le altre imprese (non multinazionali) censite dall'indagine RS1 nel periodo 2001-2010 (che costituiscono la *baseline* in questa analisi). Si tiene conto di molteplici fattori di controllo: oltre alla dimensione



e all'età delle imprese, e al loro settore di appartenenza, si è controllato per intensità e qualità della R&S svolta in Italia (spesa totale e quota di ricercatori, terza e quarta riga della tabella), per le regioni italiane in cui si svolge la ricerca (quinta riga) e per il grado di internazionalizzazione delle imprese (quote di paesi e filiali estere sul totale, sesta e settima riga).

**Tavola 1 – Principali fattori esplicativi dei legami tecnologici delle imprese attive in R&S in Italia**

Variabili	R&S Extra-muros totale (OLS)	Cooperazione (Logit)	R&S Extra-muros totale (Ols)	Cooperazione locale (Logit)
Multinazionali italiane	0,284*** (0,065)	0,314*** (0,055)	0,171*** (0,058)	0,096* (0,056)
Filiali di multinazionali estere	0,144*** (0,054)	0,379*** (0,046)	-0,102** (0,046)	-0,117** (0,048)
R&S intra-muros	0,285*** (0,013)	0,235*** (0,012)	0,209*** (0,011)	0,217*** (0,012)
Rapporto fra ricercatori e totali addetti alla ricerca	0,441*** (0,038)	0,843*** (0,041)	0,366*** (0,035)	0,807*** (0,041)
Regioni italiane in cui si svolge R&S	0,320*** (0,032)	0,237*** (0,030)	0,283*** (0,030)	0,265*** (0,029)
Quota di paesi esteri di attività	10,415*** (1,034)	1,830*** (0,692)	6,322*** (0,962)	3,203*** (0,711)
Quota di filiali estere su totale filiali mondiali	-1,002*** (0,134)	-0,187* (0,113)	-0,523*** (0,121)	0,061 (0,114)
Numero di osservazioni	34.852	34.852	34.852	34.852

I risultati riportati nelle prime due colonne della Tavola 1 riguardano le relazioni tecnologiche sviluppate dalle multinazionali con qualsiasi partner, locale o internazionale. Si evidenzia che:

- Rispetto alle altre imprese operanti in Italia, tutte le multinazionali (italiane ed estere) sono più propense sia ad affidare attività di ricerca (*extra-muros*) a controparti esterne, sia a cooperare con queste (prime due righe della tabella). I coefficienti associati alle due tipologie di imprese multinazionali, che rappresentano i differenziali di impatto in termini di *linkage creation* rispetto alle imprese non multinazionali, sono sempre positivi e significativi nelle prime due colonne. Questo risultato conferma che le multinazionali sono in media più capaci di sviluppare legami tecnologici, il che è in linea con quanto si è osservato con riferimento alle *economies of common governance* di cui possono godere queste imprese.
- Distinguendo però tra R&S *extra-muros* e cooperazione, emerge che le multinazionali italiane sono più propense a fare *extra-muros* rispetto alle multinazionali estere, mentre l'inverso avviene per la cooperazione. Questa differenza potrebbe segnalare che le multinazionali estere sono in grado di sviluppare forme più articolate di interazione con soggetti esterni, che configurano quindi scambi più intensi di conoscenza rispetto a semplici contratti di ricerca su commessa. Il risultato è peraltro coerente con l'osservazione che lo sviluppo multinazionale delle imprese italiane è un fenomeno relativamente più recente e meno consistente rispetto a quello di altri paesi (Regno Unito, Francia, Stati Uniti) da



cui originano molte delle imprese estere che hanno insediato le loro sussidiarie in Italia. In termini relativi, le multinazionali italiane hanno quindi costruito reti di filiali e di legami internazionali molto meno estese e hanno accumulato minori *economies of common governance*, conseguendo anche minori capacità di sviluppare scambi internazionali di conoscenza.

### I legami tecnologici delle multinazionali con le imprese italiane

Quanto abbiamo fin qui osservato riguarda la propensione delle imprese multinazionali a sviluppare legami tecnologici *in generale*, senza distinguere per *tipologia dei partner* coinvolti (ad esempio imprese vs. università) e per le *caratteristiche geografiche* di tali legami, non separando ad esempio i *linkages* internazionali da quelli con imprese e istituzioni locali.

Partiamo da quest'ultima distinzione. A ben vedere sono soprattutto i legami con le controparti *locali* quelli che possono determinare la generazione di *spillover* tecnologici e creare opportunità di sviluppo per l'economia ospite. Da questo punto di vista ci si può aspettare che, a fronte degli indubbi vantaggi in termini di *economies of common governance*, le multinazionali estere scontino difficoltà specifiche. Queste difficoltà hanno a che fare da un lato con il minore radicamento nei contesti locali, dall'altro con le rigidità delle istituzioni italiane, spesso incapaci di interloquire efficacemente con imprese estere.

I risultati riportati nella terza e nella quarta colonna della tavola 1 permettono di apprezzare proprio la diversa propensione delle imprese multinazionali a sviluppare legami con soggetti locali. Si evidenzia che le multinazionali estere, pur essendo particolarmente propense a sviluppare legami tecnologici su scala internazionale, hanno una capacità molto minore di fare *R&S extra-muros* e cooperazione tecnologica *in Italia*. In particolare sono molto meno capaci di sviluppare questo tipo di relazioni tecnologiche rispetto alle multinazionali italiane, che hanno tutti i vantaggi di cui godono le multinazionali estere, ma non risentono delle loro difficoltà di radicamento nel contesto locale.

### I legami tecnologici delle multinazionali con le università italiane

Consideriamo ora la specificità dei soggetti coinvolti nelle relazioni che sviluppano le imprese multinazionali nei contesti locali. Fra i potenziali partner tecnologici locali, come già anticipato, un ruolo cruciale è svolto dalle università. In un altro lavoro basato sugli stessi dati italiani (Cozza e Zanfei, 2015), si precisano ulteriormente alcune caratteristiche delle relazioni tecnologiche già viste:

- Nell'anno 2010 (ultimo anno di disponibilità dei dati), soltanto una piccola parte delle imprese italiane attive in ricerca ha anche attività di cooperazione tecnologica con le università. Circa il 15 per cento delle 5.908 imprese oggetto di osservazione in quell'anno risultavano coinvolte in attività di cooperazione con università italiane. Dettagliando ancora per tipologia di impresa, cooperano con le università solo il 19 per cento delle 1.742 imprese appartenenti a gruppi italiani, il 16 per cento delle 393 filiali di multinazionali estere e il 13 per cento delle 3.773 imprese italiane indipendenti, ovvero non appartenenti ad alcun gruppo.
- Le imprese indipendenti stanno aumentando il ricorso a rapporti di cooperazione con le università. Il numero delle imprese di questo tipo che risultavano aver fatto ricorso



a cooperazione tecnologica con le università è cresciuto dell'11 per cento nell'intero periodo 2001-2010, mentre il tasso di crescita si ferma al 6 per cento per i gruppi italiani ed è addirittura leggermente negativo per le multinazionali estere, a conferma del loro progressivo disimpegno dalla ricerca italiana.

- Analogamente a quanto già osservato nella tavola 1, laddove si faceva riferimento alla *R&S extra-muros* e alla cooperazione con l'insieme delle imprese e delle istituzioni locali, anche nel caso dei collegamenti con le università, le multinazionali estere non hanno alcun vantaggio rispetto ai concorrenti italiani. Nella prima colonna della tavola 2 si mostra come sia le multinazionali estere sia le imprese appartenenti a gruppi italiani non siano più avvantaggiate del resto delle imprese (quelle non facenti parte di alcun gruppo, che qui costituiscono la baseline di riferimento) allorquando si tratta di affidare ricerca *extra-muros* alle università. Nella seconda colonna della stessa tavola si mostra come entrambe le categorie di imprese considerate abbiano una maggior propensione a fare cooperazione con le università (il coefficiente è positivo e significativo in entrambi i casi), ma tale vantaggio risulta nettamente più alto per i gruppi domestici che per le multinazionali estere.

**Tavola 2 - Principali fattori esplicativi dei legami tecnologici delle imprese attive in R&S in Italia con le università**

Variabili	R&S Extra-muros verso università (OLS)	Cooperazione con università (Logit)
<b>Gruppi italiani</b>	0,006	0,254***
	(0,013)	(0,036)
<b>Filiali di multinazionali estere</b>	0,020	0,145***
	(0,026)	(0,054)
<b>R&amp;S intra-muros</b>	0,078***	0,200***
	(0,009)	(0,027)
<b>Addetti alla ricerca</b>	0,047***	0,161***
	(0,009)	(0,028)
<b>Numero di osservazioni</b>	39.152	39.152

### Conclusioni

L'evidenza empirica illustrata solleva molteplici motivi di preoccupazione per quanto riguarda la natura e gli effetti economici della presenza estera in Italia. Da un lato la presenza estera è scarsa, debole e sempre più fragile dal punto di vista dell'impegno nella ricerca. Questo di per sé comporta un minore inserimento del sistema produttivo italiano nel circuito delle conoscenze su scala globale. Per di più, le multinazionali estere, per quanto rivelino un'ottima capacità di sviluppare rapporti ad alto contenuto tecnologico con imprese e istituzioni su scala internazionale, sono poco propense a sviluppare legami tecnologici con le imprese e le istituzioni italiane, comprese le università del nostro Paese che pure potrebbero giocare un ruolo fondamentale nei processi di trasferimento tecnologico. Per raffronto, le multinazionali italiane sembrano essere meglio in grado di sviluppare legami con le imprese e le istituzioni nel nostro Paese. Le multinazionali italiane combinano infatti i vantaggi della multinazionalità con evidenti vantaggi



derivanti dal radicamento nel contesto nazionale, che riduce i costi di transazione con le imprese e le istituzioni locali.

I risultati della nostra analisi hanno immediate implicazioni per quanto riguarda le politiche di promozione dell'internazionalizzazione in Italia. È del tutto lampante che politiche di attrazione degli investimenti esteri non garantiscono di per sé la creazione di legami tecnologici che possano favorire lo sviluppo locale. Al tempo stesso, rinunciare ad attrarre investitori esteri e limitarsi a favorire lo sviluppo di multinazionali domestiche, per quanto si accompagni a migliori possibilità di *linkage creation*, non può garantire prospettive reali di crescita della competitività nazionale. Infatti, se continuasse il graduale disimpegno delle multinazionali estere dall'Italia, si determinerebbe un ulteriore impoverimento delle capacità di ricerca e innovazione del sistema produttivo italiano. Ne consegue la necessità di operare su entrambi i fronti: da un lato attrarre e favorire il radicamento di imprese estere che si impegnino in attività di ricerca in Italia; dall'altro far crescere imprese italiane in grado di collegarsi a reti internazionali di ricerca. La combinazione di politiche su entrambi i fronti può costituire il volano per il cambiamento strutturale e per l'uscita dalle secche del declino competitivo del nostro paese.

#### **Caratteristiche dell'indagine RS1**

L'indagine Istat RS1 raccoglie dati sulle attività di R&S delle imprese italiane e rappresenta la principale fonte di informazione a riguardo. Sviluppata a partire dal 1963 sulla base delle raccomandazioni del Manuale di Frascati dell'Ocse, è correntemente un'indagine annuale censuaria su tutti i potenziali performer di R&S del paese. Le principali informazioni raccolte includono: spese totali di R&S, suddivise per tipo di spesa, tipo di ricerca e fonte di finanziamento; numero totale di ricercatori, distinti per età, genere, mansione e titolo di studio; distribuzione geografica della R&S nelle regioni italiane; campi scientifici e tecnologici di ricerca; eventuale controllo di R&S svolta all'estero. Sono presenti anche informazioni sulla tipologia di rispondente – come ad esempio appartenenza a gruppo e paese di residenza della capogruppo – che hanno permesso la categorizzazione delle imprese nei lavori di ricerca citati in questo lavoro. Le analisi cui si fa qui riferimento hanno riguardato un panel non bilanciato di rispondenti all'indagine RS1 per almeno un anno nel periodo 2001-2010; la numerosità di tale imprese è compresa tra i 2582 del 2001 e i 5908 del 2010.





## Nota bibliografica di approfondimento

- Bonaccorsi A. e Perani G. (2014), *Investing in R&D in Italy: trends and firms' strategies, 2001-2010*. *Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics*, 41(3), 65-107.
- Broström A., McKelvey M. e Sandström C. (2009), *Elite European Universities and the R&D Subsidiaries of Multinational Enterprises* in McKelvey, M. and M. Holmén (2009), *Learning to Compete in European Universities: From Social Institutions to Knowledge Business*, Edward Elgar, Cheltenham
- Castellani D., Mancusi M. L., Santagelo M. D. e Zanfei A. (2015). *Exploring the links between offshoring and innovation*. *Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics*, 42(1), 1-8
- Castellani D. e Zanfei A. (2006), *Multinationals, Innovation and Productivity*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Cozza C., Perani G. e Zanfei A. (2016), *Are multinationals better at creating technical linkages with local firms?* *Papers in Innovation Studies, Circle – Lund University*, 2016/14, [http://swopec.hhs.se/lucirc/abs/lucirc2016\\_014.htm](http://swopec.hhs.se/lucirc/abs/lucirc2016_014.htm).
- Cozza C. e Zanfei A. (2014), *The cross border R&D activity of Italian business firms*. *Economia e Politica Industriale – Journal of Industrial and Business Economics*. 41 (3) 39-64
- Cozza C. e Zanfei A. (2015). *Firm heterogeneity, absorptive capacity and technical linkages with external parties in Italy*. *The Journal of Technology Transfer*. DOI 10.1007/s10961-015-9404-0
- Dachs B., Stehrer R. e Zahradnik G. (eds.) (2014), *The Internationalisation of Business R&D*. Edward Elgar, Cheltenham.
- Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*. Wokingham, England and Reading: Addison Wesley.
- Narula R. (2014), *Exploring the paradox of competence-creating subsidiaries: balancing bandwidth and dispersion in MNEs*. *Long Range Planning*, 47(1), 4-15.
- Santangelo G.D. (ed.) (2005), *Technological Change and Economic Catch-up. The Role of Science and Multinationals*. Edward Elgar, Cheltenham
- Zanfei A. (2000). *Transnational Firms and the Changing Organisation of Innovative Activities*, *Cambridge Journal of Economics* 24(5), pp. 515-542.

**IL SOSTEGNO PUBBLICO  
ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE  
DELLE IMPRESE**





# IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

## Quadro d'insieme\*

Il presente capitolo è organizzato come segue. Nel quadro d'insieme si presentano i principali risultati in termini operativi e l'evoluzione delle politiche messe in atto dal Ministero dello Sviluppo economico (Mse) e si fa una sintesi dei contenuti del capitolo, evidenziando il contributo del Mse e degli altri attori alle politiche governative. Si passa poi a un esame più approfondito dell'evoluzione in due aree, ovvero i servizi reali e finanziari di sostegno agli scambi internazionali e agli investimenti diretti esteri in uscita da un lato e i servizi reali per l'attrazione degli investimenti diretti esteri in entrata dall'altro. Infine si illustrano alcune attività recenti in materia di monitoraggio e valutazione. Arricchiscono il testo alcuni approfondimenti e riquadri scritti da esperti e addetti ai lavori.

### Principali risultati del 2015

Il sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione nel 2015 ha assistito oltre 100.000 soggetti italiani, sia direttamente sia attraverso enti e imprese di servizi di diverso genere, che hanno redistribuito a un'utenza ancora più vasta l'assistenza ricevuta. Un ampio spettro di enti e amministrazioni centrali e territoriali hanno erogato i servizi, come documentato da questo *Rapporto*.

A caratterizzare il 2015 è stato un netto aumento dei fondi spesi per i servizi reali e in particolare per quelli promozionali, concentrato soprattutto sulle Regioni, tornate a crescere dopo la battuta di arresto del 2014 (da 80 a 106 milioni di euro) e sull'Ice-Agenzia (Ice), che ha fatto registrare un balzo in avanti della spesa (da 65 a 110 milioni). La spesa del Mse si è mantenuta sul livello del 2014 (30 milioni di euro) mentre quella delle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura (Cciaa) è arretrata per il secondo anno consecutivo (da 69 a 40 milioni). Nel caso del Mse è sceso da 8 a 5 milioni di euro il contributo degli utenti ai costi, che è rimasto invece pressoché stazionario per l'Ice, a quota 14 milioni. Il numero di utenti non ha subito variazioni di rilievo, come effetto di una redistribuzione tra Ice (56,6 per cento in più) e Cciaa (-26,3 per cento) e di una modesta contrazione per il Mse.<sup>1</sup> I dati mostrano gli effetti dell'impulso dato dal Governo alla concentrazione sull'Ice delle attività di sostegno e del crescente impegno delle Regioni nell'offrire alle imprese una gamma ampia di incentivi all'internazionalizzazione.

Sul versante dei servizi finanziari, nel 2015 Sace ha conseguito risultati migliori sotto il profilo delle imprese clienti, aumentate di 900 unità oltre quota 24.400, e dei premi lordi, passati a 560 milioni di euro, pur in presenza di una riduzione degli impegni assicurativi, scesi a 9,8 miliardi di euro dopo il picco del 2014 (10,9 miliardi). Cassa depositi e prestiti (Cdp) ha distribuito gli investimenti a sostegno di operazioni con controparti estere su un numero solo lievemente cresciuto di imprese clienti, aumentando a 1,4 miliardi di euro i capitali propri mobilitati (da 1,1 nel 2014); a tale aumento ha fatto riscontro una crescita a oltre 3 miliardi del valore delle operazioni assistite. È dunque lievitato significativamente il valore medio per operazione. Stessa tendenza mostra il risultato di Simest, dove a una riduzione piuttosto netta del numero di imprese clienti

\* Redatto da Laura Barberi, Ministero dello Sviluppo economico (sottoparagrafo Politiche governative) e Marco Saladini, Ice (sottoparagrafi Principali risultati del 2015 e Contributo dei singoli attori). Supervisione di Fabrizio Onida (Università Bocconi). Coordinamento editoriale di Marco Saladini (Ice).

<sup>1</sup> Quest'ultimo riporta dati riferiti a soggetti collettivi che moltiplicano, redistribuendoli, gli effetti dei sussidi ricevuti.



ha fatto da contrappeso un raddoppio del valore delle operazioni assistite, con un più forte effetto di *leverage* sui capitali propri impegnati, aumentati solo marginalmente. Nel complesso si nota un ritorno alla crescita del polo finanziario a proprietà pubblica, guidato da Cdp, che traina un incremento delle operazioni di investimento assistite e beneficia di un consolidamento della clientela dei servizi assicurativi, sia pure sullo sfondo di un aumento dei rischi per chi opera sui mercati esteri evidenziata dall'aumento dei premi medi.

#### Tavola 7.1 - Sostegno pubblico all'internazionalizzazione, quadro d'insieme dei servizi promozionali e finanziari

Valori in milioni di euro

	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	
	Servizi promozionali									
	Utenti			Fondi spesi <sup>(1)</sup>			Di cui: contributo utenti			
<b>Ministero dello Sviluppo economico</b> <sup>(2) (3)</sup>	172	163	152	9	30	30	7	8	5	
<b>Regioni</b> <sup>(4)</sup>	-	-	-	89	80	106	-	-	-	
<b>Ice</b> <sup>(5)</sup>	19.578	25.405	39.784	44	65	110	14	13	14	
<b>Camere di commercio</b> <sup>(6)</sup>	65.341	58.355	43.033	79	69	40	.	-	-	
	Servizi finanziari									
	Imprese clienti			Nuovi impegni assicurativi			Premi lordi			
	<b>Sace</b>	22.698	23.547	24.443	8.704	10.937	9.750	399	390	560
	Imprese clienti			Capitali propri impegnati			Valore operazioni assistite <sup>(7)</sup>			
	<b>Cassa depositi e prestiti</b> <sup>(8) (9)</sup>	21	25	27	1.807	1.101	1.389	2.240	2.369	3.075
	<b>Simest</b>	440	344	269	455	492	509	5.069	2.530	5.281

<sup>(1)</sup> Per Ice e Mse incluso il contributo degli utenti ai costi, per Cciaa inclusi contributi e incentivi erogati alle imprese per conto di terzi.

<sup>(2)</sup> Programmi di sostegno gestiti direttamente a favore di associazioni, camere di commercio italiane all'estero, consorzi, enti e istituti e programma *Made in Italy*.

<sup>(3)</sup> Il dato relativo ai fondi spesi per il 2013 non comprende il programma straordinario *Made in Italy*. I dati concernenti il contributo degli utenti ai costi sono stati stimati.

<sup>(4)</sup> Stime preliminari, parziali nel caso del contributo degli utenti. Fondi spesi equivalenti alla somma di fondi del bilancio regionale, fondi europei e, laddove previsti, contributi privati.

<sup>(5)</sup> Fondi e utenti per promozione e formazione. Inclusi utenti esteri. Programma *Made in Italy* conteggiato nella spesa ma non nel numero utenti.

<sup>(6)</sup> Imprese partecipanti ad attività promozionali e partecipanti ad attività formative. Una parte dei fondi spesi dalle Cciaa deriva dai bilanci regionali. Fondi spesi 2015 riferiti a 96 Cciaa su 104.

<sup>(7)</sup> Il valore delle operazioni assistite fa riferimento al valore complessivo finanziato per Cdp, impegnato per Simest.

<sup>(8)</sup> Numero di operazioni finanziate. Le imprese clienti possono aver stipulato più di un contratto. Le operazioni finanziate nel 2013, 2014 e 2015 sono state rispettivamente 21, 25 e 27.

<sup>(9)</sup> L'operatività di Cdp in termini di imprese clienti e valore operazioni assistite è anche contabilizzata nell'operatività di Sace.

Fonte: Ministero dello Sviluppo economico, Regioni, Ice, Unioncamere, Cassa depositi e prestiti, Sace, Simest

## Politiche governative

Il 2015 ha visto il dispiegarsi di un ampio ventaglio di attività promozionali da parte del sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione, principalmente in relazione alle iniziative previste nel quadro del primo anno del Piano triennale 2015-2017 per la promozione straordinaria del *Made in Italy* e l'attrazione degli investimenti. A integrazione dei programmi già previsti in via ordinaria, infatti, è stata approvata un'eccezionale assegnazione di risorse alle attività di promozione e sviluppo dell'internazionalizzazione dei prodotti e dei servizi *Made in Italy* che, ad oggi, ha già visto lo stanziamento di 140 milioni di euro per l'anno 2015 e di ulteriori 110 milioni per il 2016: uno sforzo finanziario considerevole, in particolar modo in un contesto caratterizzato da vincoli stringenti per la spesa pubblica, che rappresenta un riconoscimento alla rilevanza delle esportazioni all'interno della nostra economia, sia in termini di Pil che di occupazione.

Il Piano straordinario per il *Made in Italy* è stato predisposto allo scopo di rafforzare il posizionamento del nostro sistema economico sui mercati internazionali e sostenere la ripresa in una fase in cui la persistente stagnazione dei consumi interni, parallelamente ai segnali di dinamismo delle esportazioni, confermano l'internazionalizzazione come principale percorso per consolidare la crescita del paese. Il Piano mira sia a cogliere le opportunità che si presentano per settori in cui l'*export* italiano può sfruttare ampi margini di crescita (biomedicale, *green technologies* e aerospazio) sia a promuovere i tradizionali comparti di eccellenza del *Made in Italy* (macchinari, moda, agroalimentare e filiera casa). Gli obiettivi dichiarati sono di espandere la presenza nei mercati a maggior potenziale, aumentando le quote italiane del commercio internazionale, favorire le Pmi nell'accesso ai mercati globali, incrementando il numero delle imprese stabilmente esportatrici, e accrescere la capacità di attrarre investimenti stranieri e italiani verso il nostro paese, anche attraverso il *reshoring*.<sup>2</sup>

Il Ministero dello Sviluppo economico (Mse), d'intesa con il Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale (Maeci) e con il Ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali (Mpaaf), ha pertanto messo a punto una serie articolata di iniziative, attuate da Ice-Agenzia, divise equamente tra Italia ed estero. Relativamente alle azioni previste in Italia, l'appuntamento dell'Expo di Milano ha senz'altro rappresentato il volano ideale per avviare un programma di rilancio delle più importanti manifestazioni fieristiche italiane di livello internazionale; in effetti l'Italia, insieme alla Germania, è il paese europeo che ne ospita il maggior numero. Alcuni di questi eventi, in particolare quelli legati ai settori trainanti dell'industria italiana, presentano un chiaro vantaggio competitivo in grado di incidere in maniera significativa sulla *performance* esportativa nazionale, ma la concorrenza estera si fa sempre più agguerrita. È apparso quindi fondamentale sostenere i maggiori eventi fieristici in Italia, ad esempio Pitti, Milano Unica, Cosmoprof, Mido, Vinitaly, Cibus, Salone del Mobile, Salone Nautico, Marmomacc Eima e Simac Tanning Tech, allo scopo di mantenere la loro *leadership* e tutelarne il ruolo di preziose vetrine delle produzioni nazionali.

Nell'ambito delle iniziative straordinarie di formazione e informazione finanziate dal Piano, è proseguito il progetto Roadshow *Italia per le imprese*, già avviato con successo nel corso del 2014, che prevede una sessione plenaria in cui le istituzioni e le organizzazioni preposte all'in-

<sup>2</sup> Si veda in particolare il paragrafo 7.2 del presente Rapporto



ternazionalizzazione del sistema produttivo italiano presentano alle aziende, sul loro territorio, gli strumenti a disposizione per accedere ai mercati esteri, seguita da sessioni di incontri individuali con specialisti in grado di informare e guidare le Pmi nella scelta delle soluzioni ideali per cogliere le opportunità più promettenti.

Sempre in relazione alla predisposizione di percorsi formativi a beneficio delle imprese, è stato avviato un progetto di formazione di 400 *temporary export manager*, al fine di incrementare la disponibilità sul mercato di queste figure professionali specializzate. Il progetto prevede interventi formativi a carattere pluriregionale coordinati dall'Ice in collaborazione con le Regioni, le associazioni imprenditoriali, i sistemi camerale e universitario.

Il tema del rafforzamento organizzativo delle Pmi, troppo spesso poco strutturate per le sfide poste dall'internazionalizzazione non solo a causa delle ridotte dimensioni, ma soprattutto per la mancanza di competenze professionali specifiche, è stato affrontato anche tramite lo strumento dei *voucher* per l'internazionalizzazione. Si tratta di un contributo a fondo perduto di 10mila euro per l'inserimento in azienda di un *temporary export manager* per almeno 6 mesi.<sup>3</sup> Il Mse, attraverso un bando pubblico, ha erogato circa 1.800 *voucher* consentendo alle imprese beneficiarie di poter usufruire di professionisti capaci di studiare, progettare e gestire il processo di internazionalizzazione a costi ridotti.

Il sostegno all'impiego di strategie di penetrazione commerciale innovative è un tratto distintivo del Piano per la promozione straordinaria del *Made in Italy*: oltre alla promozione dell'*e-commerce*, tra le azioni rivolte all'estero sono stati previsti accordi con le reti della distribuzione organizzata. Ingenti risorse sono state destinate a supporto dell'ingresso dei prodotti italiani di qualità, soprattutto quelli di aziende di medie e piccole dimensioni, nelle catene delle Gdo, dove per decenni la scarsa presenza di marchi *Made in Italy* ha rappresentato un forte ostacolo alla penetrazione sistematica dei mercati esteri. Il supporto fornito ha preso la forma di accordi di *partnership* commerciale con alcune importanti catene, in particolare negli Stati Uniti e in Canada, nei settori abbigliamento, calzature, accessori, gioielleria e agroalimentare (HEB, Price Choppers, Kroger, Mariano's, Neiman Marcus, Bergdorf Goodman, Saks), ma anche in Giappone e nei paesi aderenti all'Associazione delle nazioni del sud-est asiatico (Asean l'acronimo inglese).

Il 2015 è stato caratterizzato, inoltre, da iniziative ideate e programmate grazie a un proficuo coordinamento interministeriale, secondo un'ottica di sistema che da sempre rappresenta uno degli obiettivi principali delle politiche governative in materia di internazionalizzazione, al fine di aumentare l'impatto delle attività di promozione e garantire il massimo sostegno alle imprese. In questo quadro, il Mse e il Mpaaf hanno elaborato una strategia a regia condivisa per l'*export* agroalimentare, quanto mai necessaria per un settore polverizzato come l'agro-industria e dominato da Pmi, che strutturalmente incontrano maggiori difficoltà a proiettarsi in modo adeguato sui mercati esteri. Con l'obiettivo di imporre un marchio nazionale, è stato deciso di realizzare un segno distintivo unico per le iniziative di promozione all'estero delle produzioni agricole e agroalimentari rappresentative della qualità italiana. Denominato *The Extraordinary Italian Taste* e rappresentato da una bandiera italiana con tre onde che richiamano il concetto di crescita e sviluppo, il nuovo marchio ha consentito per la prima volta di creare un'immagine unica e coor-

<sup>3</sup> Si veda in particolare il riquadro *Voucher per l'internazionalizzazione delle Pmi: uno strumento di politica industriale*, all'interno del presente capitolo del Rapporto

dinata sia nei confronti degli operatori internazionali, sia nei confronti dei consumatori esteri. La valorizzazione dell'immagine di esclusività dei prodotti del sistema agroalimentare italiano e l'educazione del mercato alla qualità delle eccellenze di filiera del prodotto *Made in Italy* passa anche attraverso adeguate campagne di comunicazione di contrasto al fenomeno dell'*Italian sounding*, avviate in particolare sui mercati nordamericani per aumentare la consapevolezza dei consumatori attraverso la conoscenza diretta dei prodotti originali e delle caratteristiche distintive che li contraddistinguono.

Oltre al potenziamento delle risorse disponibili e all'incremento degli strumenti promozionali, il sistema di supporto pubblico all'internazionalizzazione ha previsto l'individuazione di mercati prioritari sui quali puntare in base alle loro caratteristiche, tra le quali la dinamica della domanda e il posizionamento italiano, cercando quindi di concentrare le attività sulle aree geografiche previste in crescita. Queste sono state individuate negli Usa, storicamente un mercato privilegiato per il *Made in Italy*, nella Cina, ma anche in realtà emergenti come l'area Asean, i paesi sudamericani dell'Alleanza del Pacifico e l'Africa subsahariana.

In questa strategia resta centrale il ruolo delle missioni imprenditoriali a guida istituzionale, focalizzate su paesi particolarmente promettenti in considerazione dei tassi di crescita sperimentati negli ultimi anni, della complementarità con alcuni specifici settori del sistema produttivo italiano e del livello complessivo delle relazioni bilaterali. Nel denso calendario di appuntamenti non si può non sottolineare come l'Italia sia stata in prima fila nel cogliere le opportunità derivanti dai mutati scenari geopolitici internazionali che hanno visto il riaffacciarsi sui mercati di paesi rimasti, per motivi diversi, difficilmente accessibili per anni. Sono da ricordare le missioni di sistema guidate dal Presidente del Consiglio, Matteo Renzi, in Cile, Perù, Colombia e Cuba (ottobre 2015) e in Iran (aprile 2016): in entrambe le occasioni diverse missioni imprenditoriali con *focus* settoriali, aperte a tutti i componenti della Cabina di regia per l'Italia internazionale, si erano svolte nei mesi precedenti, preparando il terreno alle iniziative di Palazzo Chigi. Il susseguirsi di diversi appuntamenti di natura economico-commerciale è anche il risultato della precisa volontà di rendere meno episodiche le missioni istituzionali e dare continuità all'azione promozionale nei paesi individuati come *target*, con un preciso calendario di *follow up* del quale costantemente monitorare gli sviluppi.

### Il contributo dei singoli attori

La diminuzione dei fondi erogati dal Mse per i programmi di sostegno a camere di commercio italiane all'estero, associazioni, enti, istituti e consorzi per l'internazionalizzazione è stata controbilanciata da un incremento dei fondi erogati per il Programma straordinario *Made in Italy*, con il risultato di una sostanziale invarianza degli esborsi complessivi rispetto al 2014, che si è attestata attorno a 30,3 milioni di euro. Hanno preso corpo le commesse affidate all'Ice nel 2014 e 2015, con riflessi importanti sulle attività di indirizzo, approvazione e vigilanza. Sul versante dell'attrazione degli investimenti diretti esteri è stato attivato un Comitato interministeriale di indirizzo e si sono adottate misure volte a potenziare e riorganizzare le attività di sostegno e promozione, in collaborazione con le altre amministrazioni pubbliche preposte, sia centrali sia territoriali.

Il sostegno istituzionale, informativo e di primo orientamento offerto dal Maeci alle imprese ita-

liane, sia in Italia sia nei paesi dove la rete diplomatico-consolare è presente, si è concretizzato in numerose iniziative di presentazione delle opportunità in paesi specifici, incontri d'affari ad alto livello, incontri del Maeci con grandi imprese italiane, tavoli di lavoro sullo sviluppo delle infrastrutture in mercati ad alto potenziale, partecipazione a missioni di sistema e imprenditoriali e diffusione di informazioni su paesi e gare d'appalto tramite siti dedicati, *newsletter* e altri strumenti informativi. Allo scopo di manifestare il sostegno delle istituzioni all'azione di attrazione degli investimenti esteri svolta dalle amministrazioni e dalle società a capitale pubblico preposte, il Maeci ha operato in collaborazione con loro in occasione di iniziative da esse promosse, organizzando altresì incontri informativi e missioni d'affari in Italia che hanno coinvolto diplomatici stranieri e potenziali investitori.

È cresciuta per il terzo anno consecutivo la spesa promozionale dell'Ice, balzando oltre quota 100 milioni di euro e avvicinandosi ai livelli di inizio decennio, con un aumento netto della spesa *pro capite*, vista anche la consistente diminuzione di personale e sedi attuata nel 2013. A questo risultato se ne affiancano altri di segno positivo per quanto riguarda le attività di informazione e formazione ma di segno negativo per le attività di assistenza e consulenza, con l'eccezione del *Roadshow* per l'Italia internazionale. In occasione di una riorganizzazione degli uffici, a fine 2015 l'Ice ha potenziato le risorse dedicate all'attrazione degli investimenti diretti esteri (Ide), avviando una serie di attività mirate e inaugurando strutture *ad hoc* in alcuni uffici all'estero. Si evidenziano inoltre le iniziative di collaborazione con altre *trade promotion organization* in Europa e in Italia, sia per l'attrazione di Ide e per l'implementazione di programmi della UE, sia per lo studio degli effetti del sostegno all'internazionalizzazione; da una ricerca condotta dall'International Trade Center delle Nazioni Unite emerge come ogni euro in più investito nell'Ice sia in grado di mobilitare oltre 230 euro di esportazioni aggiuntive.

È cresciuta di oltre il 30 per cento rispetto al 2014, a oltre 100 milioni di euro, la spesa per attività promozionali delle Regioni, sullo sfondo di un'ulteriore definizione del quadro normativo grazie a iniziative legislative, anche in tema di attrazione di Ide, e delle modifiche al quadro di riferimento costituzionale che potrebbero derivare dalle riforme *in itinere* qualora fossero approvate nell'autunno del 2016. A partire dal 2015 si sono rese disponibili le risorse della Programmazione comunitaria 2014-2020, oltre 450 milioni di euro nel settennio. La spesa è aumentata in tutte le macro-regioni italiane, con l'eccezione dell'Italia nord-occidentale. Il sostegno si è tradotto un *mix* eterogeneo di interventi, sia realizzati dalle Regioni sia consistenti in erogazioni dirette a imprese. Si è registrato un forte impegno per la partecipazione dei sistemi regionali all'Esposizione universale di Milano 2015, per una spesa stimata in oltre 20 milioni di euro, indirizzati prevalentemente verso il comparto agroalimentare. Appare in rapida crescita l'attività delle Regioni per l'attrazione di Ide, grazie all'istituzione di fondi e contributi specifici e ad attività informative e promozionali.

Nel 2015 il sistema delle Cciao ha visto ridursi la spesa complessiva per il sostegno all'internazionalizzazione a 40,2 milioni di euro (da 69,2 nel 2014), con un *focus* maggiore sull'assistenza alle imprese nel territorio e sulla formazione e minore sulle attività promozionali, come dimostrato anche dai dati ancora preliminari sugli utenti per servizio ottenuto. Non sono mancate le occasioni di collaborazione con l'Ice, sia su iniziative in Italia sia per la realizzazione di eventi e missioni all'estero, e con il Maeci, per l'attrazione di talenti stranieri. Il portale WorldPass ha accolto un numero maggiore di visitatori, mettendo a disposizione degli stessi e del sistema



camerale oltre 1.600 risposte a quesiti sull'internazionalizzazione. La distribuzione per regione delle attività promozionali, diminuite di un terzo nell'aggregato rispetto al 2014, ha premiato Italia nord-occidentale e nord-orientale per quasi tutte le categorie, con l'eccezione della partecipazione alle mostre e fiere all'estero, dove si è distinta l'Italia centrale. Su questi dati ha influito anche lo svolgimento di Expo Milano 2015, che ha contribuito a ridurre le attività all'estero e ad aumentare quelle in Italia.

A seguito del suo riconoscimento come Istituto Nazionale di Promozione per l'Italia, Cassa depositi e prestiti (Cdp) svolge l'attività promozionale attraverso un ruolo proattivo di sostegno al sistema produttivo nazionale, con l'obiettivo primario di ricercare, identificare e valorizzare nuovi mercati di sbocco a livello internazionale per le imprese italiane. È continuata l'attività di Export Banca, lo strumento rivolto ai grandi esportatori, con un significativo aumento dei volumi, attestatisi nel 2015 attorno a 1,4 miliardi di euro. Cdp svolge anche un ruolo significativo nell'attrazione di investimenti ricercando *partner* strategici esteri interessati a investire in partecipazioni controllate sia direttamente da Cdp che dal Fondo strategico italiano.

Nel corso del 2015 Simest ha effettuato molte operazioni a sostegno degli investimenti diretti italiani all'estero, per un importo complessivo di quasi 100 milioni di euro, con una prevalente concentrazione degli interventi nei settori del *Made in Italy*. A questa attività si è affiancata quella del Fondo unico di *venture capital* (Fvc), uno strumento del Mse volto ad offrire un sostegno finanziario e istituzionale alle imprese italiane impegnate nei processi di internazionalizzazione delle proprie attività. Durante il 2015 l'attività del Fvc si è concretizzata in diverse partecipazioni in società e aumenti di capitale per circa 8 milioni di euro. Un ulteriore strumento predisposto dal Mse e gestito da Simest è il Fondo per la crescita sostenibile (Fcs), destinato al finanziamento, fra gli altri, dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Anche nel 2015 Sace ha continuato a favorire gli scambi internazionali e a supportare gli investimenti esteri, registrando, rispetto all'anno precedente, un aumento dei premi lordi ricevuti e una contestuale riduzione degli indennizzi liquidati. Sace ha anche potenziato la propria presenza, sia sul territorio nazionale che all'estero, e ha riconfigurato la propria offerta introducendo nuovi strumenti a sostegno dell'internazionalizzazione, come la polizza BT Facile, il *Trade Finance*, il Fondo Sviluppo Export. Inoltre, è stato sviluppato un nuovo indice, l'*Investment Opportunity Index*, volto a indirizzare le strategie d'investimento delle aziende italiane sui mercati di nuova domanda. Questo nuovo strumento è stato incluso, assieme all'*Export Opportunity Index* presentato nella scorsa edizione del Rapporto, nella *Risk&Export Map*, lo strumento interattivo presente sul sito di Sace.

Allo scopo di offrire spunti di analisi e incentivi per conseguire una maggiore efficienza del sostegno pubblico all'internazionalizzazione, Mse, Maeci e Ice hanno prodotto e/o commissionato nel 2015 e 2016 una serie di utili studi e rilevazioni sia sulla propria attività sia su quella di enti e società facenti parte del sistema, come Simest e Sace, anche alla luce di confronti internazionali.

## 7.1 Commercio e investimenti diretti in uscita

### 7.1.1 Ministero dello Sviluppo economico\*

Il Ministero dello Sviluppo economico (Mse), anche per il 2015, ha mantenuto il proprio sostegno finanziario, con il fine di svolgere attività di promozione del *Made in Italy*, a consorzi, associazioni, enti, istituti e camere di commercio italiane all'estero attraverso i diversi strumenti normativi che di seguito vengono riportati.

- Decreto legge 83 del 2012 – Contributi a favore di associazioni, enti, istituti e camere di commercio italo – estere
- Decreto legge 83 del 2012 – Contributi a favore dei consorzi per l'internazionalizzazione
- Legge 518 del 1970 – Camere di commercio italiane all'estero.

Il supporto fornito del Ministero, a favore dei soggetti beneficiari sopra indicati, ha la finalità di favorire lo svolgimento di attività promozionali. Tra queste si possono citare le fiere internazionali, intese come organizzazione o partecipazione, e gli eventuali eventi promozionali con operatori esteri, i *workshop*, i seminari, gli incontri B2B, le organizzazione di missioni di operatori, *incoming* e *outgoing*, le attività di formazione specialistica per l'internazionalizzazione, le azioni di comunicazione sui mercati esteri, la registrazione di marchi, la realizzazione di siti Internet in lingua estera, nonché il sostegno al processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Al fine di fornire agli operatori interessati indicazioni puntuali circa i progetti attuabili, le tipologie di spesa finanziabili e di indirizzare, inoltre, i beneficiari verso la realizzazione di azioni promozionali significative, lasciando loro, al contempo, la massima libertà di espressione nell'individuazione del progetto che meglio si addice alle esigenze del singolo proponente, il Ministero ogni anno emana delle circolari applicative da affiancare agli strumenti normativi precedentemente indicati.

I requisiti, i criteri e le modalità alle quali devono sottostare i consorzi per l'internazionalizzazione e gli enti, istituti e associazioni per la concessione dei contributi pubblici sono stati individuati con successivi Decreti Ministeriali. Nel corso degli ultimi tempi la novità maggiore, avvenuta nel 2013, riguarda l'introduzione di un limite minimo e massimo di spesa del progetto di internazionalizzazione, cioè l'individuazione di criteri di valutazione con un punteggio soglia minimo al di sotto del quale il consorzio non viene ammesso a contributo e l'introduzione di un limite percentuale di spese rendicontate al di sotto del quale, pur avendo il progetto avuto una valutazione positiva, non avrà diritto ad alcun contributo. Lo scopo principale è quello di valorizzare e potenziare la competenza progettuale e attuativa dei consorzi.

Inoltre, mediante la legge 518 del 1970, il Ministero eroga contributi, a favore delle Camere di commercio italiane all'estero (Ccie) accreditate presso il Mse, per la realizzazione di attività promozionali. L'*iter* procedurale per la concessione dei contributi si conclude con l'emanazione, in seguito all'esame delle rendicontazioni di spesa, del decreto di liquidazione. Il contributo pubblico tuttavia, così come previsto dalla normativa, può coprire fino al 50 per cento delle spese sostenute dai soggetti destinatari.

I dati presentati nella tavola 7.2 in merito alle linee di attività descritte nel presente paragrafo

\* Redatto da Fabio Giorgio, Mse.

fanno riferimento ai beneficiari diretti dei contributi che per la loro natura di associazioni raggruppano un numero ben più ampio, nell'ordine delle migliaia, di piccole e medie imprese. Si noti inoltre che nella tavola vengono presentati, a fianco dei risultati amministrativi, in termini di progetti approvati e relativo valore, anche i risultati operativi in termini finanziari, ovvero di fondi effettivamente erogati. Sono inoltre presenti anche i dati relativi al Piano straordinario per il *Made in Italy* per il quale i fondi erogati hanno rappresentato nel periodo 2013-2015 una frazione dei fondi disponibili ovvero stanziati, in quanto gli esborsi vengono cadenzati nel tempo in base alle effettive necessità e possibilità.<sup>4</sup> Per lo stesso motivo nella tavola vengono presentati anche programmi non più attivi sotto il profilo amministrativo ma che hanno fatto registrare esborsi nel triennio osservato.

### Tavola 7.2 - Fondi erogati dal Mse per legge di riferimento

Valori in milioni di euro, numero progetti e quote in percentuale

Legge di riferimento e beneficiario	Fondi erogati			Quota sul totale			Progetti approvati			Valore dei progetti		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Legge 1083 del 1954 - Enti, istituti e associazioni <sup>(1)</sup>	2,5	-	-	28,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Legge 83 del 1989 - Consorzi export multi regionali <sup>(1)</sup>	1,7	-	-	19,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Legge 394 del 1981 - Consorzi multi regionali, agro-alimentari e turistico-alberghieri <sup>(1)</sup>	0,3	-	-	3,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Legge 518 del 1970 - Camere di commercio italiane all'estero	4,4	5,8	4,9	50,0	19,0	16,3	72	74	69	38,8	40,0	34,4
Decreto legge 83 del 2012 - Contributi a favore di associazioni, enti, istituti, Camere di commercio italo-estere	-	2,7	0,2	-	9,0	0,5	26	22	5	8,3	7,8	2,0
Decreto legge 83 del 2012 - Contributi a favore dei consorzi per l'internazionalizzazione	-	1,9	1,2	-	6,1	3,9	64	62	56	14,3	15,1	14,1
Programma straordinario <i>Made in Italy</i> <sup>(2)</sup>	-	20,0	24,0	-	65,9	79,3	10	5	22	7,7	7,7	63,9
<b>Totale</b>	<b>8,8</b>	<b>30,4</b>	<b>30,3</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>172</b>	<b>163</b>	<b>152</b>	<b>69,1</b>	<b>70,5</b>	<b>114,5</b>

<sup>(1)</sup> Norma abrogata dal Decreto legge 83 del 2012 e non più operativa dal 1 gennaio 2013, se non per i progetti già approvati in precedenza

<sup>(2)</sup> I dati per il 2013 non sono disponibili.

Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati delle Divisioni IV e V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e promozione scambi del Mse

Dalla lettura dei dati si evince che, lo scorso anno, sono stati approvati 152 progetti, con una contrazione, rispetto al 2014, del 6,7 per cento; il calo è stato del -17,7 per cento se ci si limita a osservare i soli incentivi, con l'esclusione del Programma straordinario *Made in Italy*. Il valore dei progetti approvati è cresciuto nel complesso da 71 a 115 milioni di euro rispetto al 2014, ma al netto del Programma ha invece fatto registrare un calo significativo (-19,5%), passando da 62,9 a 50,6 milioni di euro, a causa di una riduzione dei fondi disponibili.

Sempre durante il 2015, con riferimento alla tipologia di attività svolta si evidenzia che nel 48 per cento dei casi essa ha riguardato la partecipazione a manifestazioni fieristiche, per il 15 per cento i seminari e *workshop* e, con una incidenza relativa simile per entrambe e pari al 12 per cento, le campagne promozionali e di comunicazione e le sessioni di incontri B2B, missioni in Italia e all'estero. va sottolineato inoltre che nel 10 per cento dei casi si sono realizzati degli *show room* temporanei.

<sup>4</sup> In particolare, i fondi stanziati negli anni 2013, 2014 e 2015 per il Piano sono stati pari rispettivamente a 12,7, 8,9 e 81,5 milioni di euro.



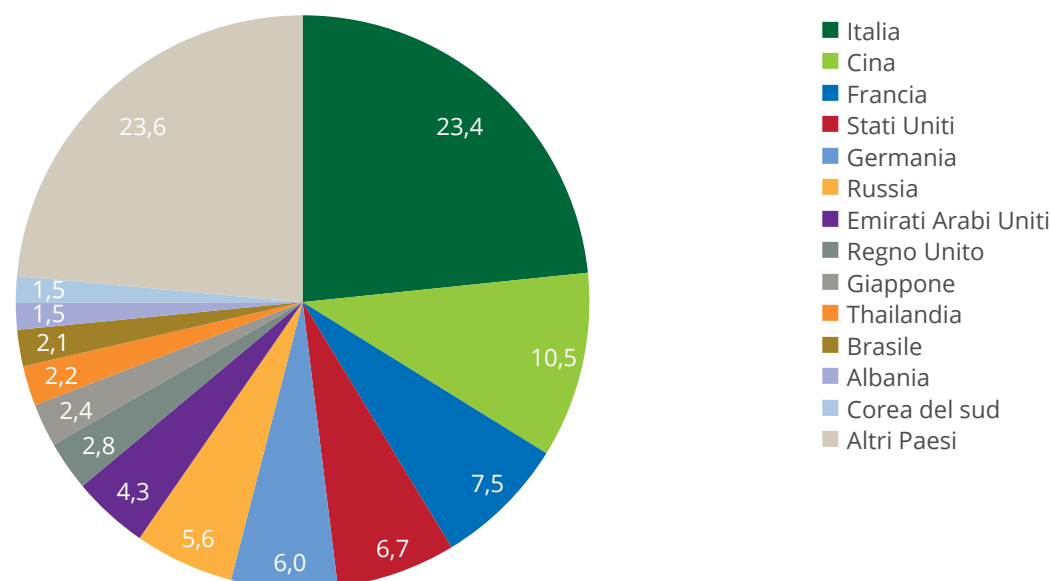
**Tavola 7.3 - Distribuzione territoriale dei progetti approvati, riguardanti i contributi a favore di associazioni, enti, istituti, Camere di commercio italo-estere**

Numero e valori in milioni di euro

Ripartizione territoriale / Regione	2013				2014				2015			
	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %
<b>Italia nord occidentale</b>	18	69,2	6,4	77,1	11	50,0	4,5	57,0	4	80,0	1,5	74,9
Lombardia	17	65,4	5,8	69,9	10	45,5	3,9	49,4	3	60,0	0,9	45,5
Liguria	1	3,8	0,6	7,2	1	4,5	0,6	7,7	1	20,0	0,6	29,4
<b>Italia nord orientale</b>	5	19,2	1,5	17,5	2	9,1	0,8	10,1	1	20,0	0,5	25,1
Veneto	1	3,8	0,4	5,0	1	4,5	0,5	6,8	1	20,0	0,5	25,1
Emilia Romagna	4	15,4	1,0	12,6	1	4,5	0,3	3,4	-	-	-	-
<b>Italia centrale</b>	3	11,5	0,4	5,4	9	40,9	2,6	32,8	-	-	-	-
Toscana	-	-	-	-	1	4,5	0,3	3,2	-	-	-	-
Lazio	3	11,5	0,4	5,4	8	36,4	2,3	29,6	-	-	-	-
<b>Mezzogiorno</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Totale</b>	<b>26</b>	<b>100,0</b>	<b>8,3</b>	<b>100,0</b>	<b>22</b>	<b>100,0</b>	<b>7,8</b>	<b>100,0</b>	<b>5</b>	<b>100,0</b>	<b>2,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati della Div. V - D.G. Politiche internazionalizzazione e promozione scambi del Mse

**Grafico 7.1 - Distribuzione percentuale del numero di attività promozionali per paese di destinazione. Anno 2015**



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi

Con riferimento alla destinazione geografica, poco meno di un quarto degli interventi è stato realizzato in Italia (grafico 7.1), pur trattandosi di eventi di respiro internazionale, durante i quali le imprese nazionali hanno avuto la possibilità di entrare in contatto diretto con operatori economici e istituzionali stranieri presentando loro, direttamente sul territorio, il sistema produttivo italiano nonché le relative peculiarità.

Altri principali paesi di destinazione delle iniziative supportate dal Mse sono stati, nell'ordine, la

Cina (10%) e, con percentuali simili (7%), la Francia e gli Stati Uniti. In generale, nella graduatoria dei primi venti paesi destinatari delle nostre attività promozionali, solo sette sono comunitari, segnale questo che il *Made in Italy* riesce a trovare, grazie alla sua immagine e al suo prestigio, sempre più estimatori in quei mercati a noi distanti sia fisicamente che per tradizioni. Infatti, sempre tra i primi 20, rientrano quei paesi che per l'Italia stanno assumendo un ruolo strategico a livello internazionale, come gli Emirati Arabi Uniti (4%), la Thailandia (2%), la Corea del sud e Singapore con oltre l'1 per cento.

Per quanto concerne il Programma straordinario *Made in Italy*, nel corso del 2015 si è registrato un notevole aumento dei progetti - che si sono più che quadruplicati rispetto al 2014 - grazie al consistente nuovo stanziamento di 70 milioni di euro del Piano straordinario per la promozione del *Made in Italy* e l'attrazione degli investimenti.

Di seguito vengono riportate, per ogni singola iniziativa, le statistiche concernenti l'utilizzo dei contributi pubblici da parte delle imprese, suddivise per regione di provenienza e per settore di attività economica.

### Contributi a favore di Associazioni, Enti, Istituti, Camere di Commercio italo - estere

Nel 2015 sono stati approvati 5 progetti per una spesa complessiva prevista di poco più di 2 milioni di euro. La forte contrazione rispetto agli anni precedenti è da imputarsi prevalentemente alla ridotta disponibilità di risorse finanziarie, che ha portato alcuni soggetti economici a desistere dalla realizzazione dei propri progetti.

La Lombardia è risultata - come già era avvenuto nel precedente biennio - la regione che si è avvalsa di più di tale strumento, con tre delle 5 domande presentate nel 2015 e spese previste pari a oltre 900 mila euro (equivalenti al 45,5% dell'importo complessivo). Alle spalle, con un progetto a testa e con spese approvate intorno al mezzo milione di euro, si sono posizionate Liguria e Veneto.

### Tavola 7.3 - Distribuzione territoriale dei progetti approvati, riguardanti i contributi a favore di associazioni, enti, istituti, Camere di commercio italo-estere

Numero e valori in milioni di euro

Ripartizione territoriale / Regione	2013				2014				2015			
	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %
<b>Italia nord occidentale</b>	18	69,2	6,4	77,1	11	50,0	4,5	57,0	4	80,0	1,5	74,9
Lombardia	17	65,4	5,8	69,9	10	45,5	3,9	49,4	3	60,0	0,9	45,5
Liguria	1	3,8	0,6	7,2	1	4,5	0,6	7,7	1	20,0	0,6	29,4
<b>Italia nord orientale</b>	5	19,2	1,5	17,5	2	9,1	0,8	10,1	1	20,0	0,5	25,1
Veneto	1	3,8	0,4	5,0	1	4,5	0,5	6,8	1	20,0	0,5	25,1
Emilia Romagna	4	15,4	1,0	12,6	1	4,5	0,3	3,4	-	-	-	-
<b>Italia centrale</b>	3	11,5	0,4	5,4	9	40,9	2,6	32,8	-	-	-	-
Toscana	-	-	-	-	1	4,5	0,3	3,2	-	-	-	-
Lazio	3	11,5	0,4	5,4	8	36,4	2,3	29,6	-	-	-	-
<b>Mezzogiorno</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Totale</b>	26	100,0	8,3	100,0	22	100,0	7,8	100,0	5	100,0	2,0	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati della Div. V - D.G. Politiche internazionalizzazione e promozione scambi del Mse

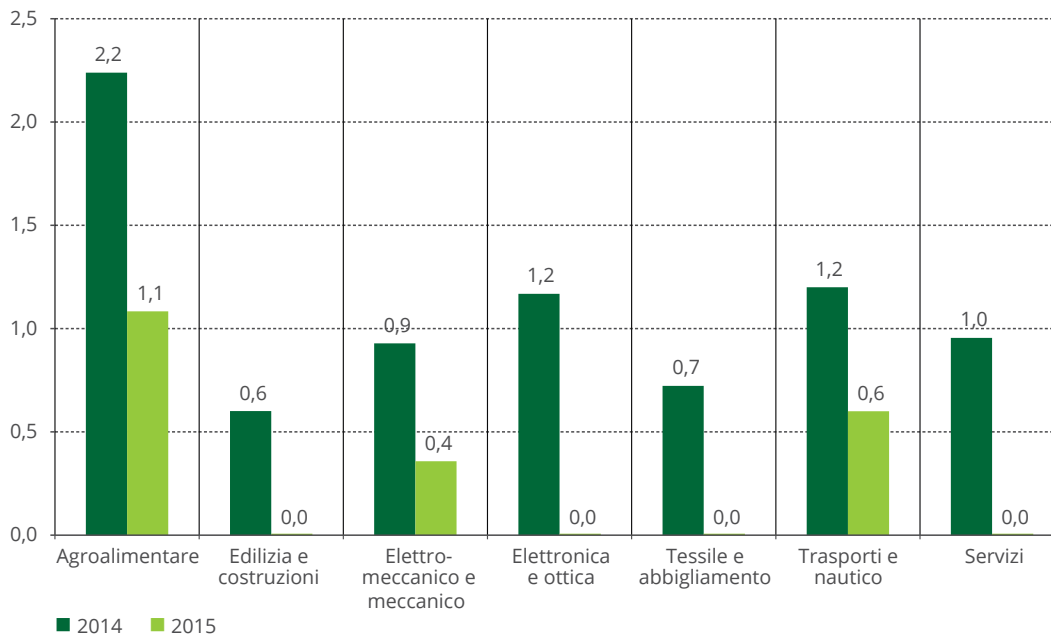
Dal punto di vista merceologico, l'agroalimentare (con 2 operazioni per una spesa complessiva di circa 1,1 milioni di euro) è risultato il comparto più dinamico. Anche l'elettromeccanico /



meccanico ha visto chiudere il 2015 con 2 progetti approvati; tuttavia, a differenza del precedente comparto, l'importo è stato decisamente più contenuto (360 mila euro). L'ultimo progetto invece è stato, con 600 mila euro di spesa, appannaggio del settore relativo alla nautica.

**Grafico 7.2 - Distribuzione settoriale dei progetti approvati, in termini di spesa, riguardanti i contributi a favore di associazioni, enti, istituti, Camere di commercio italo-estere.**

Valori in milioni di euro



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Con riferimento alla tipologia delle iniziative, il 29% ha riguardato la partecipazione a fiere e saloni internazionali, mentre il 18% circa si riferiva sia a *workshop*, seminari ed eventi promozionali con operatori esteri che ad azioni di comunicazione e promozione sul mercato estero.

**Contributi a favore dei Consorzi per l'internazionalizzazione**

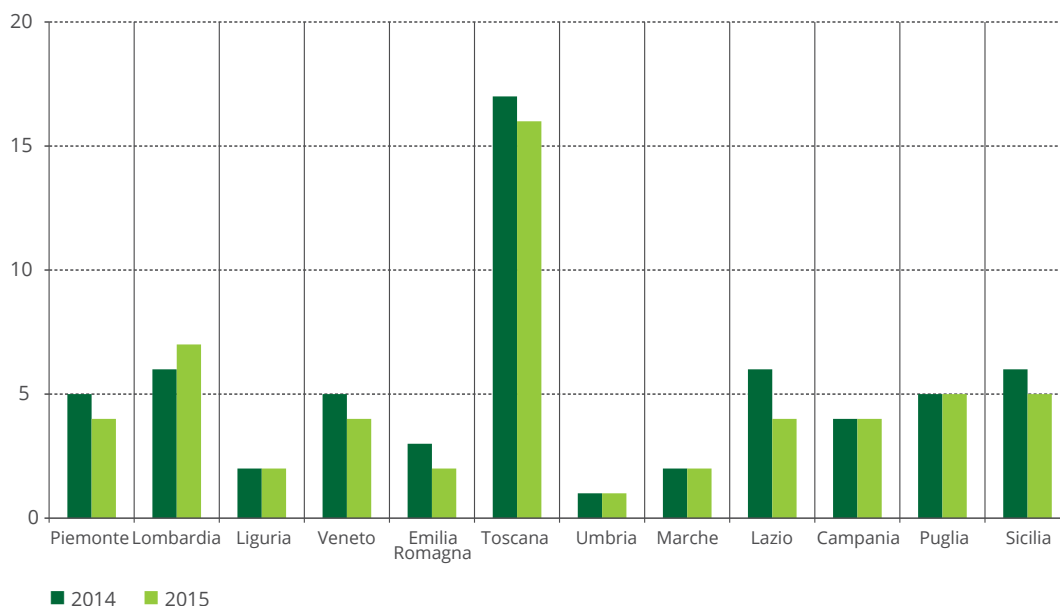
Nel corso del 2015 sono state approvate 56 iniziative per un importo complessivo pari a 14,1 milioni di euro. Rispetto all'anno precedente, ad un calo del numero di progetti (nel 2014 erano stati 62) si è associata una riduzione, tuttavia meno marcata (-6,1%), della spesa approvata

Come ormai avviene dal 2013, anche lo scorso anno la Toscana è stata la regione che ne ha usufruito in misura più consistente, sia in termini di progetti che di spesa. Circa il 30% dei progetti è stato destinato infatti ad imprese della regione del centro Italia, anche se - rispetto all'anno precedente - il numero di iniziative si è ridotto di un'unità equivalente, in termini monetari, ad una contrazione dell'importo pari a poco meno di 200 mila euro.

Alle sue spalle si sono posizionate la Lombardia, con 7 progetti approvati ed una spesa pari a 2 milioni di euro, e Sicilia e Puglia, entrambe con 5 iniziative, ma con importi diversi, pari rispettivamente a 1,2 e 0,8 milioni.

Per evidenziare la buona performance del Mezzogiorno vanno anche poste in risalto le 4 operazioni della Campania per una spesa complessiva che è stata superiore ai 700 mila euro.

**Grafico 7.3 - Numero dei progetti approvati, relativi ai contributi a favore dei Consorzi per l'internazionalizzazione, suddivisi per regione**



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Per quanto riguarda il settore di attività economica, dei 56 progetti approvati nel 2015, 17 riguardavano aziende ed enti operanti nell'agroalimentare, che hanno presentato iniziative per un valore di 4,2 milioni di euro.

A seguire troviamo, con 12 progetti approvati, il tessile – abbigliamento e con 8 iniziative il legno – arredamento. Per entrambi i comparti, inoltre, le spese approvate sono state pari ad oltre 2,7 milioni di euro.

Con riferimento alla tipologia delle iniziative, circa il 48% – nel corso del 2015 – concernevano la partecipazione a fiere e saloni internazionali mentre il 15% a *workshop* e seminari. Da sottolineare anche il buon 10% registrato dalle azioni di comunicazione sul mercato estero.

### **Legge 518 del 1970 a favore delle Camere di Commercio italiane all'estero (Ccie)**

Durante lo scorso anno le 69 Ccie hanno presentato programmi per un costo complessivo previsto di oltre 34,4 milioni di euro.

Di queste, inoltre, 20 Camere (pari al 29% del totale) erano dislocate all'interno dell'Unione Europea. Il paese comunitario che accoglie il maggior numero di Ccie è la Francia, con le sedi di Lione, Marsiglia e Nizza, seguita – a pari merito - da Germania (con gli uffici di Monaco e di Francoforte), Spagna (Madrid e Barcellona) e Grecia (Salonicco e Atene). Massiccia è anche la presenza di Ccie – con ben 18 sedi - in America centro meridionale, grazie alle 5 Camere in Brasile e alle 3 in Argentina.

Da sottolineare anche le 8 Ccie situate in America settentrionale, di cui più della metà negli Stati Uniti, e le 7 dell'Asia orientale; queste ultime tutte in paesi differenti.

Una situazione abbastanza analoga si riscontra andando a considerare la distribuzione geografica del valore dei programmi realizzati. A guidare questa particolare classifica c'è sempre l'Unione Europea (37,1%), seguita sempre dalle Americhe, centro – meridionale (17,7%) e settentrionale (14,8%), e dall'Asia orientale (8,7%), seppur con un peso relativo inferiore rispetto al numero dei programmi. Anche i contributi ai costi registrano dinamiche pressoché simili in termini di incidenza relativa per singola area.



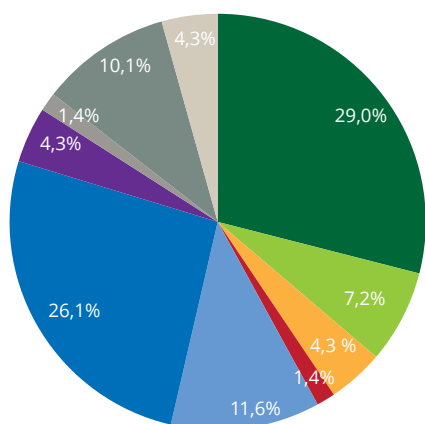
**Tavola 7.4 - Distribuzione settoriale dei progetti approvati, concernenti i contributi a favore dei consorzi per l'internazionalizzazione**

Numero e valori in milioni di euro

Settori	2013				2014				2015			
	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %
Agroalimentare	14	21,9	2,6	18,1	19	30,6	4,4	29,5	17	30,4	4,2	29,6
Chimico e farmaceutico	2	3,1	0,5	3,7	3	4,8	0,5	3,5	3	5,4	0,5	3,7
Edilizia e costruzioni	8	12,5	1,5	10,7	2	3,2	0,4	2,7	1	1,8	0,3	1,8
Elettromeccanico e meccanico	3	4,7	0,6	4,2	6	9,7	1,3	8,8	5	8,9	1,0	6,9
Elettronico e informatico	3	4,7	0,8	5,5	2	3,2	0,6	4,2	3	5,4	0,7	5,3
Legno e arredamento	8	12,5	2,5	17,3	8	12,9	2,5	16,6	8	14,3	2,7	19,4
Metallurgico e siderurgico	1	1,6	0,2	1,5	-	-	-	-	-	-	-	-
Trasporti e nautico	2	3,1	0,6	4,0	1	1,6	0,2	1,6	2	3,6	0,6	4,5
Tessile e abbigliamento	17	26,6	3,6	25,4	12	19,4	2,7	18,1	12	21,4	2,7	19,3
Turistico e alberghiero	-	-	-	-	2	3,2	0,4	2,9	2	3,6	0,4	3,1
Altre industrie manifatturiere	2	3,1	0,7	5,0	5	8,1	1,3	8,5	3	5,4	0,9	6,5
Servizi	4	6,3	0,7	4,6	2	3,2	0,6	3,7	-	-	-	-
<b>Totale</b>	<b>64</b>	<b>100,0</b>	<b>14,3</b>	<b>100,0</b>	<b>62</b>	<b>100,0</b>	<b>15,1</b>	<b>100,0</b>	<b>56</b>	<b>100,0</b>	<b>14,1</b>	<b>100,0</b>

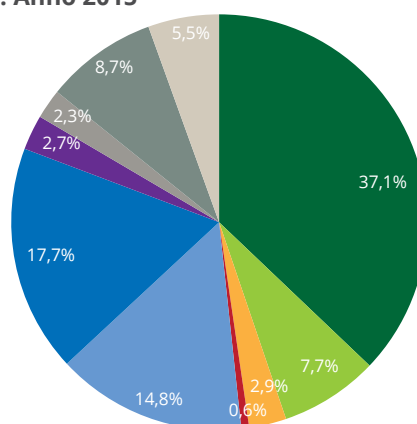
Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati della Div. V - D.G. Politiche internazionalizzazione e promozione scambi del Mse

**Grafico 7.4 - Ripartizione per area geografica dei programmi delle Camere di Commercio italiane all'estero. Anno 2015**



■ Unione Europea   
 ■ Africa settentrionale   
 ■ America settentrionale   
 ■ Medio Oriente   
 ■ Asia orientale  
■ Paesi europei non UE   
 ■ Altri Paesi africani   
■ America centro meridionale   
 ■ Asia centrale   
 ■ Oceania

**Grafico 7.5 - Ripartizione per area geografica del valore dei programmi realizzati per le Camere di Commercio italiane all'estero. Anno 2015**



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse



## Voucher per l'internazionalizzazione delle Pmi: uno strumento di politica industriale

Redatto da Paolo Bulleri e Fabio Giorgio\*

Il *Voucher* per l'internazionalizzazione, misura agevolativa pensata per sostenere la proiezione sui mercati internazionali delle Pmi italiane, si è caratterizzata come una delle iniziative promozionali più innovative contenute nel Piano Straordinario per il *Made in Italy* e l'attrazione degli investimenti.

La figura del *Temporary export manager* (Tem) è una professionalità manageriale e consulenziale specifica andatasi progressivamente affermando sul mercato che, affiancando l'azienda generalmente in un arco temporale che va dai 6 mesi a un anno, ha come compito principale quello di pianificare e realizzare una strategia di export e internazionalizzazione dell'impresa cliente, ad un costo notevolmente inferiore a quello che comporterebbe un *export manager* inserito stabilmente in azienda.

L'iniziativa del Ministero dello Sviluppo Economico mirava quindi sia a consolidare l'offerta di servizi Tem già andatasi strutturando sul mercato, che a favorire l'acquisizione di tali competenze manageriali da parte delle Pmi per ridurre le loro difficoltà di accesso ai mercati internazionali.

La decisione di voler sostenere direttamente presso le imprese l'adozione dello strumento del *temporary export management* trovava, peraltro, origine e motivazione in considerazioni già alla base del Piano *Made in Italy*, ed in particolare:

- che le 200 mila imprese esportatrici del nostro paese appartengono in gran parte alle classi dimensionali d'impresa più piccole, con un'incidenza significativa delle aziende che si affacciano per la prima volta sui mercati esteri o che vi operano in maniera occasionale, sospinte dalla necessità di trovare sbocchi commerciali alternativi al mercato interno;
- e che l'attenzione ai processi di internazionalizzazione, come pare emergere da molte delle analisi condotte in questi ultimi anni sui cosiddetti *Made in Italy exporters* (Mies), innesca spesso in queste stesse imprese *ricadute positive*, in termini di maggior propensione all'innovazione; tendenza a considerare la qualità nei beni/servizi offerti come principale leva competitiva; ed una incrementata disponibilità nell'investire su assetti tecnico-organizzativi più strutturati e qualificati.

Proprio partendo da questi elementi di analisi, il Mse ha inteso destinare 18 milioni di euro all'obiettivo di *inoculare* all'interno di aziende con potenzialità esportative, ricorrendo alla figura del Tem, le professionalità in grado di rapportarsi alla complessità dei processi di internazionalizzazione, diffondendo competenze e guidando le imprese alla scelta del mix di mercati di sbocco e strumenti promozionali più adatto rispetto al proprio posizionamento.

Per far ciò, è stato messo a disposizione un contributo a fondo perduto di 10.000 euro ad impresa, sotto forma di *voucher* spendibile per l'acquisto di servizi manageriali e consulenziali di Tem della durata non inferiore ai sei mesi, periodo minimo necessario per impostare un piano vendite all'estero ed avviare i primi contatti con potenziali *buyer* e distributori.

I beneficiari sono stati individuati nelle micro, piccole e medie imprese costituite in forma di società di capitali, anche in forma cooperativa o aggregate stabilmente tramite la sottoscrizione di

\* Mse



un contratto di Rete, caratterizzate da un fatturato minimo di 500mila euro in almeno uno degli esercizi dell'ultimo triennio (vincolo quest'ultimo non esistente nel caso di start-up iscritte nella speciale sezione del Registro delle imprese).

L'operazione, che in una prima fase pilota era stata destinata ad un massimo di mille imprese, ha ottenuto un successo per certi versi sorprendente. A fronte di oltre 4.100 domande presentate, più dei 2/3 delle quali da imprese del settore manifatturiero, è stato pertanto deciso l'impegno immediato dell'intera dotazione finanziaria a disposizione, con l'attribuzione di 1.790 *voucher* ad altrettante imprese.

### **Tavola 1 - Distribuzione territoriale delle imprese beneficiarie dell'*export temporary voucher***

Numero imprese e quote in percentuale

Ripartizione territoriale/Regione	N° imprese	Peso %
<b>Italia nord occidentale</b>	<b>578</b>	<b>32,3</b>
Piemonte	114	6,4
Valle d'Aosta	-	-
Lombardia	447	25
Liguria	17	0,9
<b>Italia nord orientale</b>	<b>512</b>	<b>28,5</b>
Trentino Alto Adige	22	1,2
Veneto	249	13,9
Friuli Venezia Giulia	72	4
Emilia Romagna	169	9,4
<b>Italia centrale</b>	<b>380</b>	<b>21,3</b>
Toscana	121	6,8
Umbria	50	2,8
Marche	137	7,7
Lazio	72	4
<b>Mezzogiorno</b>	<b>320</b>	<b>17,9</b>
Abruzzo	38	2,1
Molise	12	0,7
Campania	94	5,3
Puglia	88	4,9
Basilicata	7	0,4
Calabria	20	1,1
Sicilia	49	2,7
Sardegna	12	0,7
<b>Totale</b>	<b>1.790</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Merita a questo proposito ricordare come, proprio al fine di scremare le imprese realmente motivate ad avviare una strategia di prima internazionalizzazione, era stato previsto che le stesse intervenissero con una propria quota di cofinanziamento del progetto di Tem, fissata in questo primo bando in non meno di 3 mila euro (risultando in tal modo il valore complessivo di ciascun progetto di Tem posto in essere attraverso la misura, pari a non meno di 13mila euro).

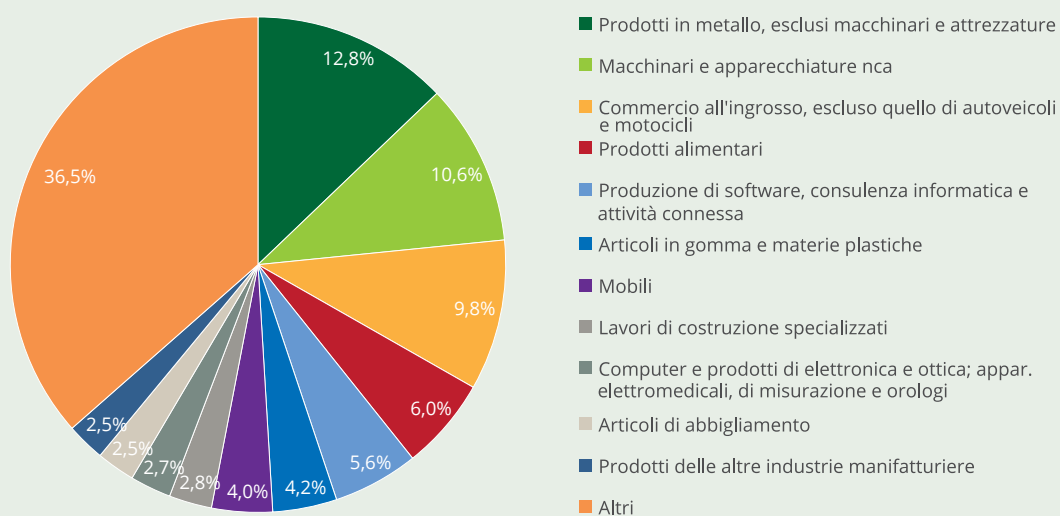
La gestione dell'agevolazione ha richiesto un notevole impegno da parte del Ministero, tanto nella fase di perimetrazione dell'incentivo e messa a punto dei relativi decreti attuativi, che della sua realizzazione dal punto di vista amministrativo e organizzativo.

In particolare, è stata assunta la decisione di pre-qualificare l'offerta di servizi di TEM, attraverso la verifica di un set di requisiti tecnico-professionali e d'esperienza posseduti dalle società fornitrici, in modo da garantire il livello consulenziale adeguato dei *temporary export manager* di cui si sarebbero avvalse le imprese assegnatarie del *voucher*.

Per la gestione della misura, il Ministero si è avvalso della consulenza e dell'assistenza tecnica di Invitalia Spa. In particolare, oltre a collaborare nella fase di accreditamento dell'offerta, Invitalia è stata chiamata a realizzare un portale dedicato tramite il quale sono state ricevute le domande, attraverso il *click day* del 22 settembre 2015, ed è stata gestita la richiesta di erogazione dei contributi. A tutte le imprese interessate è stata poi prestata continua informazione e assistenza, sia telefonica che tramite indirizzo di posta elettronica dedicato.

Nel corso del 2015, ben 4.146 Pmi hanno presentato domanda per beneficiare del *voucher*. Poco più del 60% delle imprese assegnatarie risiede nell'Italia settentrionale, mentre il 21,2% si trova nel centro Italia e il restante 18% circa opera nel Mezzogiorno. Scendendo nel dettaglio, la Lombardia risulta la regione con il più alto numero di richieste accolte (25% del totale nazionale), seguita dal Veneto (13,9%) e dall'Emilia Romagna (9,4%). Non a caso queste sono le tre regioni italiane che esportano di più nel mondo. Campania e Puglia si dimostrano le regioni più attive all'interno del Meridione d'Italia (tavola 1).

**Grafico 1 - Distribuzione settoriale delle imprese beneficiarie dei voucher**



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Per quanto concerne i settori di attività economica (grafico 1), il comparto più attivo, con il 12,8% delle imprese beneficiarie, è risultato quello dei prodotti in metallo; alle spalle, con un peso relativo del 10,6%, si posizionano i macchinari e apparecchiature e, con un'incidenza del 9,8%, il commercio all'ingrosso (escluso commercio relativo agli autoveicoli e ai motocicli).<sup>5</sup> Significativa è anche la presenza di Pmi che operano in ambito alimentare e di quelle informatiche.

<sup>1</sup> Classificazione utilizzata: Ateco 2007 a 2 cifre - Divisioni. Nella categoria *commercio all'ingrosso*, rientrano sia gli intermediari del commercio che i commercianti all'ingrosso di beni agricoli e manufatti.



Con riferimento alla dimensione aziendale, emerge come oltre la metà (54,5%) delle Pmi beneficiarie del *voucher* Tem siano piccole imprese (*tavola 2*). A seguire si trovano le micro imprese – con 462 domande approvate (pari al 25,8% del totale) – e le medie imprese, con una quota relativa di poco inferiore al 20%.

**Tavola 2 - Dimensione aziendale delle imprese beneficiarie del *voucher* per il *temporary export manager***

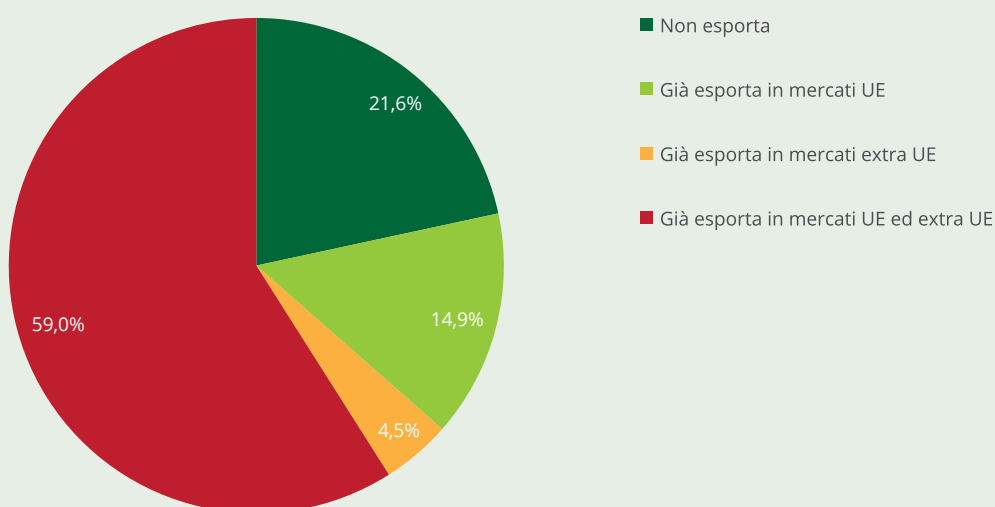
Numero imprese e quote in percentuale

Dimensione aziendale	N° imprese	Peso %
micro impresa	462	25,8
piccola impresa	976	54,5
media impresa	352	19,7
<b>Totale</b>	<b>1.790</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Interessante è anche valutare il grado di internazionalizzazione delle Pmi che hanno beneficiato del *voucher*: più della metà (59%) avevano già sviluppato una qualche forma di rapporto commerciale con l'estero, realizzando scambi sia in ambito comunitario che extra UE (*grafico 2*).

**Grafico 2 - Valutazione del grado di internazionalizzazione delle imprese beneficiarie dell'*export temporary voucher***



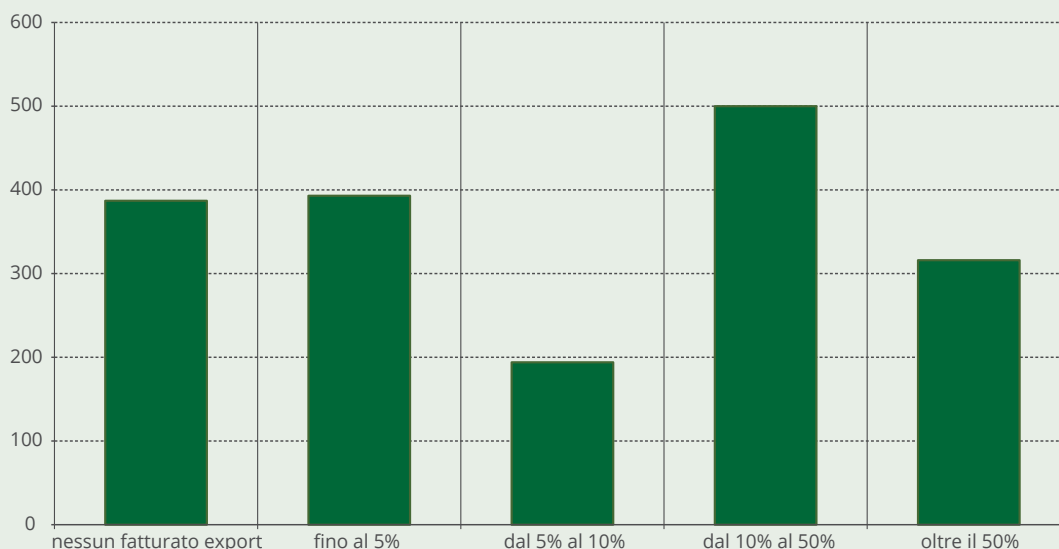
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

Consideriamo, infine, per l'oltre 78% delle Pmi beneficiarie che hanno dichiarato di vendere già propri prodotti all'estero, quanto parte del fatturato derivi dalle esportazioni: 500 imprese (pari a circa il 28% del totale) si collocano in una percentuale di fatturato export che oscilla tra il 10 ed il 50 per cento del totale, cui si somma il 19% che dichiara di esportare oltre il 50% (*grafico 3*).

Tuttavia, oltre il 54% delle imprese beneficiarie si colloca nella fascia tra nessun fatturato export ed una quota fino al 10% massimo di fatturato. Ciò a dimostrazione di come la misura del *voucher* abbia raccolto l'interesse di quello che in fondo era il target mirato dal decisore politico: le aziende che per la prima volta si avviano sui mercati esteri o che vi operano in maniera ancora non pienamente strutturata.

### Grafico 3 - Classi di fatturato proveniente dall'export delle imprese beneficiarie del voucher per temporary export manager

Numero imprese



Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del Mse

## L'esperienza dei Centri Tecnologici

di Laura Barberi\*

Sono sempre più numerosi i paesi in via di sviluppo che, individuando nel miglioramento delle capacità tecnologiche del proprio sistema manifatturiero un indispensabile strumento per la crescita economica, manifestano l'interesse ad avviare cooperazioni in tal senso con l'Italia, identificata come *partner* strategico per lo sviluppo di specifici settori. In questo quadro si inserisce lo strumento promozionale dei Centri Tecnologici italiani all'estero.

La creazione di Centri tecnologici (Ct) è una misura utilizzata dal Mse, con il supporto di Ice-Agenzia, nell'ambito della programmazione degli interventi promozionali per sviluppare o consolidare i rapporti con i sistemi imprenditoriali dei paesi esteri, attraverso il rafforzamento della reputazione della tecnologia italiana.

La costituzione di Ct, allestiti con beni tecnologici italiani, vuole porre le basi per una collaborazione con il paese *partner* che vada al di là della semplice vendita di macchinari da parte delle Pmi: l'obiettivo è, infatti, creare un punto di riferimento per gli operatori locali del settore, stimolando il trasferimento di tecnologie e l'incremento della domanda di macchinari italiani nel medio-lungo termine e determinando un processo di fidelizzazione verso la tecnologia *Made in Italy*.

\* Mse. Si ringrazia per la collaborazione prestata nella raccolta dei dati la Divisione VII della DGPIPS Mse e l'Ufficio Tecnologia Industriale, Energia e Ambiente di Ice Agenzia.



Le modalità, i contenuti e le tempistiche relative alla realizzazione di un Ct variano notevolmente a seconda del paese e della quota di co-finanziamento – in termini di risorse finanziarie, umane e logistiche – del *partner* locale del progetto. Tali aspetti vengono regolati in un *Memorandum of Understanding* bilaterale, con tipologie di intervento che possono andare dal finanziamento totale del progetto da parte italiana, alla condivisione dell'impegno finanziario con il paese beneficiario, fino a tipologie in cui il supporto italiano si concretizza nello svolgimento di attività di formazione degli operatori impiegati nel Ct stesso. Le condizioni preliminari di ogni accordo è che le tecnologie e il *know how* per la realizzazione del Ct debbano essere forniti da imprese italiane, in modo da creare un effetto volano per la diffusione del *Made in Italy* nei paesi *partner*. Il coinvolgimento delle nostre associazioni di categoria assume un ruolo decisivo per la riuscita dei progetti, fornendo quest'ultime un supporto tecnico determinante per: l'identificazione del *partner* straniero (si tratta normalmente di scuole tecniche di livello superiore, università, centri di specializzazione, associazioni imprenditoriali); la scelta dei macchinari più adatti per il funzionamento del Ct; i rapporti con le Pmi italiane che dovranno fornire i macchinari; la definizione dei contenuti dei corsi di formazione professionale per tecnici e studenti residenti, da tenersi in loco una volta allestito il Ct; l'organizzazione di eventuali seminari per insegnanti e formatori locali, addetti a operare all'interno del Ct, da tenersi in Italia; le eventuali iniziative di assistenza post vendita che attraverso il Ct le aziende italiane possono aver interesse ad offrire.

Il primo progetto di Ct è stato realizzato nel 2003 in India: in collaborazione con Acimall (Associazione costruttori italiani di macchine e accessori per la lavorazione del legno) e il locale *Institute of Wood Science and Technology*, è stato creato a Bangalore un centro per la formazione di tecnici indiani all'utilizzo di macchinari italiani per la trasformazione del legno.

Ad oggi un totale di 23 Ct risultano attivi o in fase di avvio, con un'ampia distribuzione geografica, ma concentrata in particolare nelle aree dell'America Latina (Messico, Cile, Perù), dell'Africa subsahariana (Senegal, Ciad, Gabon, Ruanda, Mozambico, Congo) e del Sud Est asiatico (Malaysia, Vietnam, Indonesia). Sono numerose le tipologie di macchinari oggetto dei progetti: macchine tessili; per le calzature; per la conceria; per la lavorazione del legno; per la lavorazione dei metalli; per la plastica; per il marmo; per la fonderia; per la conservazione, la trasformazione e il confezionamento alimentare.

La varietà degli ambiti settoriali e geografici che caratterizza l'esperienza dei Ct dimostra l'efficacia di questo strumento per la promozione dell'eccellenza tecnologica del *Made in Italy*: un veicolo ottimale nel supportare le imprese italiane della filiera della meccanica a presidiare i mercati esteri consolidando la loro rete di contatti istituzionali e aziendali e favorendo forme di collaborazione con *partner* locali.

### 7.1.2 Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale\*

Il sostegno istituzionale è il *core business* dell'attività di accompagnamento delle imprese sui mercati esteri svolta dal Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale (Maeci), in particolare nella fase di inserimento nel mercato locale, nella partecipazione a gare, soprattutto per grandi commesse ed opere infrastrutturali, e nella soluzione di contenziosi.

La Farnesina, inoltre, mette al servizio delle imprese la propria attività di supporto informativo e di primo orientamento ai mercati, che si basa su una visione complessiva degli interessi italiani nei singoli paesi, alla luce delle dinamiche politiche ed economiche, della situazione di sicurezza, della nostra presenza in ambito culturale e scientifico-tecnologico, del ruolo delle comunità di origine italiana.

\* Redatto da Maeci.

La rete diplomatico-consolare che fa capo al Maeci svolge anche una funzione di indirizzo e di coordinamento degli altri soggetti del sistema paese all'estero, con l'obiettivo di evitare duplicazioni e sovrapposizioni e di massimizzare l'impatto delle iniziative promozionali, ancor più rilevante in una fase di risorse pubbliche complessive in diminuzione.

In questo quadro, nel 2015 il Maeci ha organizzato e coordinato a) iniziative per la presentazione paese sulle opportunità di cooperazione commerciale e di investimento (*focus* sul Mediterraneo e Medio Oriente, sull'area Asean, Asia e Africa), b) incontri *business* ad alto livello, c) incontri di vertice tra la Farnesina e alcuni grandi gruppi aziendali, d) tavoli infrastrutturali nei settori delle ferrovie, dei porti e degli aeroporti ed e) partecipazione alle principali missioni di sistema e imprenditoriali.

Sul piano informativo, nel 2015 si sono intensificate le attività di alimentazione ed aggiornamento (in raccordo con le Unità operative Ice e le Camere di Commercio Italiane all'Estero) delle piattaforme informatiche infoMercatiEsteri (tavola 7.5) ed ExTender (tavola 7.6), oltre che la predisposizione di *newsletter* ed altri strumenti informativi.

**Tavola 7.5 - Servizi informativi a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane**

Servizi	2013	2014	2015 <sup>(1)</sup>
<i>Newsletter online</i> Diplomazia Economica Italiana (utenti)	10.464	10.924	10.664
infoMercatiEsteri (pagine visualizzate) <sup>(2)</sup>	688.234	1.335.162	1.277.045
infoMercatiEsteri (utenti)	117.558	306.199	348.121
Notiziario DEI - Ultime news dal mondo (notizie segnalate)	-	1.252	1.252

Fonte: Maeci - Direzione Generale per la Promozione del Sistema Paese.

<sup>(1)</sup> Nel 2015 si è ritenuto di pubblicare soltanto notizie provenienti dalla rete diplomatico-consolare e non anche da altre fonti (come in precedenza).

<sup>(2)</sup> Nel mese di giugno 2015 il sistema è rimasto indisponibile alla consultazione per aggiornamenti tecnici.

**Tavola 7.6 - ExTender: bandi di gara e anticipazioni su grandi progetti**

Suddivisione per aree geografiche e rete di alimentazione

Settori	Gare d'appalto 2015				Early warning 2015			
	Rete diplomatico-consolare	Ccie	Ice	Totale	Rete diplomatico-consolare	Ccie	Ice	Totale
Unione Europea	1.338	81	1.767	3.186	45	0	34	79
Europa (extra UE)	1.090	19	359	1.468	51	0	78	129
Americhe	60	10	456	526	28	0	124	152
Mediterraneo e Medio Oriente	290	112	729	1.131	43	6	29	78
Africa Subsahariana	186	0	11	197	9	0	39	48
Asia e Oceania	313	243	809	1.365	28		19	47
<b>Totale</b>	<b>3.277</b>	<b>465</b>	<b>4.131</b>	<b>7.873</b>	<b>204</b>	<b>6</b>	<b>323</b>	<b>533</b>



## La riforma della cooperazione allo sviluppo e gli strumenti dedicati alle imprese

di Maeci e Cdp

La legge 125 del 2014, di riforma della cooperazione allo sviluppo, ha ridefinito la *governance* dell'intero sistema di cooperazione italiana sulla base di cinque pilastri:

1. una nuova architettura istituzionale, con la creazione del Comitato interministeriale per la Cooperazione allo sviluppo (Cics), con il compito di assicurare la coerenza delle politiche di cooperazione allo sviluppo, in particolare attraverso l'approvazione del Documento triennale di programmazione e di indirizzo, e l'istituzione del Consiglio nazionale per la Cooperazione allo sviluppo (Cncs), composto dai principali soggetti pubblici e privati, profit e non profit, della cooperazione;
2. il nuovo ruolo assunto dal Maeci con la possibilità di delega in materia di cooperazione allo sviluppo ad un vice Ministro e l'attribuzione alla Direzione generale per la Cooperazione allo sviluppo delle funzioni di indirizzo politico, programmazione, controllo e vigilanza sull'attuazione della politica di cooperazione allo sviluppo;
3. la creazione dell'Agenzia italiana per la Cooperazione allo sviluppo (Aics), sottoposta al potere di indirizzo e vigilanza del Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale, per l'attuazione delle politiche di cooperazione allo sviluppo e lo svolgimento delle attività a carattere tecnico-operativo connesse alle fasi di istruttoria finanziamento e gestione delle iniziative di cooperazione;
4. l'introduzione di nuove modalità di partenariato pubblico-privato e il riconoscimento di nuovi soggetti di cooperazione allo sviluppo soggetti pubblici e privati, per la realizzazione dei programmi e dei progetti di cooperazione allo sviluppo, quali organizzazioni non governative (Ong), organizzazioni non lucrative di utilità sociale (Onlus), organizzazioni di commercio equo e solidale, associazioni delle comunità di immigrati, imprese cooperative e sociali, organizzazioni sindacali, fondazioni, organizzazioni di volontariato, soggetti con finalità di lucro;
5. la creazione di un'istituzione finanziaria per la cooperazione internazionale allo sviluppo, identificata nella Cassa depositi e prestiti (Cdp, art. 22).

I principali strumenti finanziari della Cooperazione dedicati alle imprese che operano nei paesi destinatari di aiuto pubblico allo sviluppo (paesi *partner*) sono i seguenti:

- articolo 27 della legge 125 del 2014 (ex articolo 7 della legge 49 del 1987): tale strumento consente di finanziare (nella misura del 70%) l'apporto di capitale sociale di un'impresa italiana in un'impresa mista locale.

Le condizioni del finanziamento sono particolarmente vantaggiose.

- Tasso d'interesse pari al 15 % del tasso di riferimento per il credito industriale (attualmente pari a circa 0,3%)
- Durata massima del finanziamento 10 anni, di cui 5 massimo di grazia.

Le innovazioni introdotte su tale tipologia di strumento dalla legge 125 riguardano:

- a) la costituzione di un Fondo di Garanzia a copertura del finanziamento agevolato, il cui regolamento attuativo è già stato approvato dal Comitato interministeriale per la Programmazione economica (Cipe). Tale Fondo può garantire fino all' 80 % del finanziamento nel caso di Pmi e fino al 60 % nel caso di grandi imprese;



- b) la possibilità di corrispondere finanziamenti direttamente alle imprese miste dei paesi *partner* tramite Organizzazioni internazionali o tramite investitori pubblici o privati;
- l'articolo 22 comma 4 della legge 125 del 2014 prevede che Cdp possa destinare risorse proprie ad iniziative di cooperazione (entro un determinato limite annuo stabilito dal Ministero dell'Economia e Finanze), anche in regime di cofinanziamento con soggetti privati. La legge infatti attribuisce a Cdp il ruolo di Istituzione finanziaria per la cooperazione allo sviluppo (Ifcr), che potrà esplicarsi attraverso tre linee di azione: i) in qualità di gestore di fondi pubblici destinati alla cooperazione allo sviluppo; ii) come *advisor* e *provider* di assistenza tecnica sia all'Aics sia al Maeci; iii) come investitore diretto di risorse proprie, per garantire la copertura finanziaria di iniziative di cooperazione. Pertanto, nell'ambito di una collaborazione a livello sistemico tra i vari attori coinvolti nell'attività di cooperazione, l'intervento di Cdp consentirà di massimizzare l'impatto delle risorse a disposizione, garantendo di fatto un ampliamento del perimetro geografico e delle attività dell'aiuto pubblico allo sviluppo italiano.
  - il *matching* (regolato con procedure approvate al Comitato Direzionale del 27 giugno 2013) rientra nella categoria dei crediti di aiuto, ma con una procedura operativa diversa: il credito viene attivato non su richiesta del paese *partner* ma direttamente dall'impresa italiana che partecipa ad una gara internazionale, consentendo a quest'ultima di concorrere in modo competitivo alla suddetta gara.
  - inoltre in ambito UE esistono i cosiddetti meccanismi di *blending* ai quali sono associate delle *facilities* in cui sono convogliate risorse di varia natura per integrare i doni dell'UE con altre forme di finanza per lo sviluppo, utilizzate poi da istituzioni finanziarie a ciò dedicate (tra cui anche Cdp) per investimenti con impatto sullo sviluppo dei paesi *partner*. Tali progetti in *blending* comunitario saranno possibili grazie all'eleggibilità di Cdp alla gestione dei fondi comunitari, ottenuta a seguito della valutazione positiva da parte dell'Unione Europea (processo del 7 *Pillar Assessment*). Da questo tipo di interventi possono derivare, sia pur indirettamente, notevoli opportunità anche per le imprese italiane ed il Maeci è attivo nei comitati di gestione anche a tal fine. Il coinvolgimento del settore privato in questo ambito è infatti altamente promosso dalla legge stessa, anche in considerazione del valore aggiunto derivante dall'esperienza del tessuto produttivo italiano. Inoltre, si valuterà strutturerà ed implementerà la partecipazione a fondi di investimento, spesso destinati a tematiche specifiche e avviati preferibilmente su base locale, con l'obiettivo di favorire l'insorgere o dare un supporto indiretto ad opportunità di investimento nei paesi *partner*.



## L'eredità dell'Expo per l'internazionalizzazione del comparto alimentare

di Ice, Mse e Maeci

L'Esposizione Universale *Expo Milano 2015* (Expo), tenutasi dal 1 maggio al 31 ottobre 2015 con il tema *Nutrire il pianeta, Energia per la vita*, ha avuto una risonanza a livello internazionale, con oltre 21 milioni di visitatori. All'evento hanno preso parte 137 partecipanti ufficiali, ovvero paesi e organizzazioni internazionali, e oltre 250 delegazioni straniere con un investimento complessivo di 1,1 miliardi di euro per la realizzazione delle opere infrastrutturali e di 1 miliardo per i costi gestionali; i finanziamenti pubblici sono ammontati a 1,3 miliardi.<sup>1</sup>

Oltre a stimolare il dibattito e la riflessione sui temi dell'alimentazione e dello sviluppo sostenibile, Expo ha permesso a numerosi fra visitatori e *player* internazionali di conoscere le produzioni di eccellenza dell'agroalimentare italiano, stringere nuovi rapporti di collaborazione e siglare accordi. Tutto ciò ha richiesto uno sforzo di programmazione e organizzazione cui hanno contribuito sia le istituzioni pubbliche sia il settore privato. In particolare sul primo versante vengono in rilievo l'opera di diplomazia economica del Maeci, la collaborazione fra Mse e Ice-Agenzia e le attività realizzate dalle Regioni e Province autonome.

Nei mesi precedenti l'esposizione universale il progetto *Road to Expo* ha previsto azioni preparatorie presso le principali fiere del comparto agroalimentare, in Italia e all'estero, e si è sviluppato principalmente lungo due assi.

- La realizzazione di missioni *incoming* di giornalisti, *opinion leader* e *buyer* presso fiere organizzate in Italia, con sessioni informative e illustrative su Expo Milano, finalizzate alla partecipazione degli operatori stranieri alle attività programmate nel Padiglione Italia durante l'Expo stessa.
- La presentazione dell'Expo e della filiera fieristica agroalimentare italiana in manifestazioni organizzate in altri paesi, con la predisposizione, attraverso il sistema fieristico, di eventi informativi di presentazione e di *networking* finalizzati ad accrescere il numero di visitatori professionali all'esposizione.

La dimensione commerciale e imprenditoriale dell'evento, elemento nuovo rispetto alle passate esposizioni universali, si è principalmente sviluppata attorno a sei diversi programmi di *business* che hanno coinvolto 7.200 imprese italiane e 3.900 controparti provenienti da 110 paesi in 14.500 incontri d'affari tra imprese (B2b). In particolare, il padiglione Italia ha ospitato 50 *business forum* e oltre 400 tavoli tematici, mettendo a disposizione degli operatori, oltre a sale di rappresentanza e a spazi per gli eventi, anche un palinsesto di avvenimenti in collaborazione con Regioni, altri enti territoriali e Confindustria. La piattaforma *Expo Business Matching* ha rilevato 2.400 imprese di 72 paesi registrate per eventi B2b mentre altre 400 aziende hanno visitato Expo al di fuori della piattaforma informatica con oltre 650 incontri effettuati. Infine, le iniziative e gli interventi del programma *Expo e Territori* hanno contribuito alla valorizzazione di 25 progetti realizzati da 19 Regioni e dalla Provincia autonoma di Trento mentre *Expo delle Imprese* ha favorito la creazione di collaborazioni tra operatori economici italiani e stranieri per la promozione delle eccellenze italiane nel settore agro-alimentare. Tutte queste iniziative hanno lasciato un'eredità di *expertise* e contatti che saranno sviluppati nel tempo. Inoltre, si è creato un bacino di esperienza e professionalità da spendere nelle successive esposizioni internazionali, in primo luogo Astana 2017 e Dubai 2020, per le quali già si stanno sviluppando interazioni proficue.

<sup>1</sup> Per ulteriori dettagli si veda <http://www.expo2015.org/societa-trasparente/bilanci/>.

La collaborazione fra Mse e Ice ha giocato un ruolo di primo piano nel promuovere e valorizzare le eccellenze del *Made in Italy*, con lo scopo di creare proficue occasioni di contatto fra imprenditori stranieri e locali. Ad esempio, il progetto *Expo is now*, attuato da Ice-Agenzia in collaborazione con Padiglione Italia, ha previsto missioni di *incoming* di delegazioni straniere, provenienti da svariati paesi, in particolare Brasile, Cina, Russia, Emirati Arabi Uniti, Giappone e Usa. Quattordici delegazioni, composte da più di 300 persone, accuratamente selezionate dalla rete degli uffici Ice all'estero secondo i profili richiesti, tra i quali spiccano quelli di *top retailer*, importatori, responsabili acquisti, addetti di alberghi, ristoranti e *catering*, produttori, personalità mediatiche, provenienti da oltre 30 paesi hanno incontrato per tutta la durata dell'evento le imprese italiane presenti nel padiglione di Federalimentare, *Cibus è Italia*. La struttura espositiva, unica nel suo genere, non solo ha permesso ai visitatori di conoscere il patrimonio eno-gastronomico italiano, ma ha anche raccontato i percorsi di tutte le filiere alimentari italiane grazie alla testimonianza di 420 tra imprese e consorzi. Oltre a visitare il padiglione, gli ospiti esteri hanno avuto occasione di partecipare ad un intenso programma di B2b, elaborati sulla base delle loro richieste, con eventi di *networking* e visite sui territori italiani, mirati a gruppi omogenei per filiera d'interesse. Numerosi delegati hanno giudicato interessanti le visite per le diverse realtà incontrate e le spiegazioni dei prodotti, spesso accompagnate da sessioni di assaggio degli stessi. Sono state approfondite così le occasioni di *business* con potenziali *partner* italiani in ambiti quali la grande distribuzione al dettaglio, le catene di vendita di specialità gastronomiche di alto livello, i vini e i prodotti dell'agro-industria, gli impianti di lavorazione degli alimenti e l'imballaggio, il comparto dell'industria alberghiera, l'economia ecologica e l'industria biomedica e farmaceutica. Diverse sono state anche le attività collaterali, associate a numerose occasioni di *networking*, a Milano e in altri territori italiani, dagli eventi organizzati da UniCredit e Banca Intesa, alla visita all'installazione Panorama, una video installazione che raccontava le bellezze italiane, alle serate organizzate da imprese.

Con la chiusura dell'evento sono iniziati i lavori di valorizzazione e riqualificazione del sito espositivo che ospiterà le strutture del costituendo *Human Technopole*, con un coinvolgimento primario dell'Istituto italiano di tecnologia. Il progetto prevede la conversione dell'intera area dell'Expo in parco scientifico e tecnologico di eccellenza con l'intento di contribuire a fare dell'Italia il paese *leader* mondiale nelle *Human technologies*. Inoltre nel sito si sono svolti alcuni eventi della XXI edizione dell'Esposizione triennale internazionale del *design*, organizzata a Milano dal 2 aprile al 12 settembre 2016, che punta, analogamente a Expo, alla valorizzazione delle produzioni di qualità del nostro paese.

Il grande appuntamento di Expo ha dato vita a un'attenzione e un interesse verso l'Italia che si sono tradotti in nuove conoscenze, accordi di collaborazione e/o produzione e iniziative di *follow-up* come, ad esempio, importanti programmi promozionali presso la grande distribuzione organizzata di altri paesi, puntando sempre di più a agevolare la conoscenza e la selezione di nuovi prodotti *Made in Italy* da introdurre nei punti vendita. Non è dunque azzardato ipotizzare che sarà molto ampio, nel medio periodo, l'impatto dell'evento sui risultati del comparto, grazie all'effetto positivo su commercio e investimenti delle trattative scaturite da incontri e promozioni attivate in seguito alla partecipazione di operatori economici esteri a Expo.



### 7.1.3 Ice-Agenzia\*

#### Organizzazione e gestione

Nel 2015 e primi mesi del 2016 due processi hanno dominato la scena interna all'Ice. Da un lato si è attuato un processo di riorganizzazione, del quale si dà conto in un apposito riquadro, più avanti in questo paragrafo. Dall'altro si è dato un forte impulso alla realizzazione delle commesse promozionali derivanti dal piano straordinario per il *Made in Italy* e l'attrazione degli investimenti, che emerge nettamente laddove, in questo paragrafo, si conduce un'analisi delle attività relative. Ne hanno beneficiato i risultati operativi, molto cresciuti sia in termini assoluti sia per addetto, con il superamento dei livelli di spesa *pro capite* di inizio decennio.

Tra le attività volte al conseguimento di una maggiore efficienza si ricorda il progetto che condurrà all'introduzione di un sistema di *customer relationship management* (Crm) all'Ice, a beneficio dei Coordinamenti *Marketing*, Promozione del *Made in Italy* e Attrazione investimenti esteri.

Sul versante della gestione della rete estera, si segnalano l'apertura nel 2015 di due nuovi uffici, a Houston, negli Stati Uniti d'America (Usa), e a L'Avana, a Cuba, e la chiusura delle sedi di Tripoli in Libia e di Damasco in Siria, a causa dei conflitti in corso. Nel 2016 è stato aperto un nuovo ufficio ad Accra, in Ghana, cui seguirà l'apertura entro l'anno di punti di corrispondenza (Pdc) a Tashkent, in Uzbekistan, e a Lagos, in Nigeria. Si è conclusa la chiusura del Pdc di Atlanta, negli Usa, mentre è prevista la chiusura del Pdc di Chengdu, in Cina.

A fine maggio 2016 il Consiglio dei ministri (Cdm) ha nominato due nuovi membri del Consiglio di Amministrazione, Michele Scannavini, successivamente eletto Presidente, e Niccolò Ricci e confermato i membri già in carica, ovvero Licia Mattioli, Giuseppe Mazarella e Luigi Pio Scordamaglia. A metà giugno 2016 il Cdm ha designato come Direttore generale Piergiorgio Borgogelli, che ha sostituito Roberto Luongo.

\* Redatto da Marco Saladini (Ice) in collaborazione con gli addetti alle attività documentate.

## La riorganizzazione dell'Ice

di Raffaele Di Pietro e Paolo Sannini\*

A fronte del contesto sempre più difficile nel quale operano le imprese internazionalizzate e della crescente propensione a proiettarsi sui mercati globali delle imprese che ancora non vi operano, a novembre 2015 l'Ice ha rivisto la propria organizzazione, anche per svolgere al meglio le nuove e importanti funzioni assegnate che delineano un ruolo centrale dell'Agenzia nell'attrazione di investimenti esteri. La revisione ha attinto a studi e analisi acquisiti nel corso del tempo e ha dato attuazione a un atto di indirizzo del vice Ministro Carlo Calenda, risalente al marzo 2015.

Il nuovo disegno organizzativo, che ha sostituito quello messo in atto a inizio 2013, è volto a razionalizzare i centri decisionali, a conferire una maggiore dinamicità e snellezza ai processi di lavoro, e a ricercare una maggiore efficienza nella struttura, al fine di ottenere una migliore *performance*. Tutto questo è stato realizzato nei limiti delle capacità di bilancio, adottando un'ottica

\* Ice.

di razionalizzazione delle risorse imposta dalle recenti disposizioni in materia di contenimento della spesa e anche attraverso una rotazione del personale, legata in modo particolare alla creazione o eliminazione di unità operative.

Sviluppata con la metodologia del *business process reengineering* per migliorare le prestazioni che presentavano maggiori criticità operative, la riorganizzazione ha potenziato i nuovi servizi alle imprese e ha istituzionalizzato una più mirata attività di *marketing*. L'organigramma che ne è derivato si basa su linee organizzative più corte, il che comporta un'aggregazione di funzioni.<sup>1</sup> Grazie a esso, l'Ice è in grado di dedicare maggiore attenzione alla pianificazione strategica, agli strumenti di *marketing* e di controllo di gestione, al monitoraggio dell'attività degli uffici esteri e all'attrazione degli investimenti esteri. Vediamo più in dettaglio i cambiamenti apportati.

#### Attrazione degli investimenti diretti esteri

Nella sede di Roma alle tre aree operative principali, ovvero Promozione del *Made in Italy*, *Marketing* e Amministrazione, organizzazione e risorse umane, se ne è aggiunta una quarta, ovvero Attrazione investimenti esteri, promossa a ufficio di coordinamento da ufficio in *staff* del Direttore generale. Tale attività era già presente prima della riorganizzazione, e avveniva in base alla legge 68 del 1997 e allo Statuto dell'Ice-Agenzia.

La nuova attenzione governativa agli investimenti esteri, prima con il decreto-legge 145 del 2013 anche conosciuto come piano Destinazione Italia e successivamente mediante il decreto-legge 133 del 2014, anche conosciuto come Sblocca Italia, ha motivato l'Agenzia alla creazione di una struttura più articolata per seguire nelle sue diverse tipologie l'attività di attrazione degli investimenti esteri. In sostituzione di un unico ufficio, con la riorganizzazione ne sono stati previsti quattro, ovvero Coordinamento, Promozione, Partenariato e analisi settoriali e Supporto operativo.

All'ufficio di Coordinamento compete in maniera primaria la formulazione di strategie e la comunicazione. L'ufficio di Promozione mira a individuare nuovi potenziali investitori esteri anche attraverso l'organizzazione di eventi e incontri e la creazione e manutenzione di un *database* di investitori esteri. L'ufficio di Supporto operativo mira a fornire un'assistenza di secondo livello agli investitori stranieri, nota come *after care*. L'ufficio di Partenariato e analisi settoriali tende a costruire un processo strutturato di interazione tra i diversi soggetti coinvolti nell'attività di attrazione investimenti, sia interni, ovvero sede di Roma e rete estera di Ice-Agenzia, sia esterni, ovvero Presidenza del Consiglio, Mse, Regioni ed Enti locali.

#### Gestione rete estera.

Agli uffici di *staff* che operano a supporto del vertice si è aggiunto Gestione rete estera, che svolge attività sia di coordinamento e monitoraggio dell'operatività sia di supporto agli uffici oltre confine in materia di personale locale, dotazioni strumentali e integrazioni logistiche con rappresentanze diplomatico-consolari e altri enti italiani.

#### Integrazione tra pianificazione strategica e controllo di gestione

Si sono integrate la pianificazione strategica e il controllo di gestione in un unico ufficio di *staff*, riunendo così l'attività di elaborazione delle politiche di *budget* dell'Agenzia a quella di predisposizione dei criteri di allocazione e monitoraggio delle risorse umane e finanziarie, sulla base delle linee di indirizzo dei Ministeri preposti, della Cabina di regia e del Consiglio di amministrazione. L'ufficio è competente altresì per lo studio dei mercati internazionali, attraverso ricerche economiche ed elaborazioni statistiche, per la gestione della qualità e per la valutazione della

<sup>1</sup> Per visualizzare l'organigramma dell'Ice si può visitare la sezione "Chi siamo" del sito istituzionale dell'Agenzia, <http://www.ice.gov.it>, dove, nella sezione "Amministrazione trasparente" è reperibile anche il funzionigramma.



*performance* ed è il punto di riferimento del Sistema statistico nazionale.

### Integrazione tra uffici del coordinamento promozione

L'ufficio di coordinamento promozione del *Made in Italy*, oltre a seguire le attività di programmazione e monitoraggio nel proprio ambito di riferimento, orienta e coordina quattro uffici settoriali. Gli uffici sono dedicati a Beni di consumo, Agroalimentare e vini, Tecnologia industriale, energia e ambiente e Partenariato industriale e rapporti con gli organismi internazionali. Sono confluiti in questo schema semplificato gli Uffici Alta tecnologia, terziario avanzato, servizi e prodotti strategici e Intersettoriale e grandi progetti internazionali, ora non più esistenti, nonché le attività a sostegno delle imprese *start-up*.

### Spostamento Servizi informatici sotto coordinamento *Marketing*

I Servizi informatici sono stati spostati dal coordinamento Amministrazione, organizzazione e risorse umane, nell'area *Marketing*, in coerenza con la logica di razionalizzazione dei centri decisionali e di miglioramento della *performance*, alla base del processo di riorganizzazione. Infatti l'ufficio, oltre a curare la gestione e il controllo dei sistemi informatici e a supportare e assistere l'Agenzia nelle materie di sua competenza, è preposto alla gestione e all'aggiornamento della Banca dati centralizzata delle imprese clienti, che dovrà essere riorganizzata con la creazione di un sistema di *customer relationship management* (Crm). L'attinenza di quest'ultima incombenza alle attività del coordinamento *Marketing* ha ulteriormente motivato la nuova collocazione dell'ufficio. Al coordinamento è stata inoltre attribuita la responsabilità di seguire l'attività di partecipazione dell'Ice alle gare internazionali, con particolare riguardo per quelle europee, svolta prima della riorganizzazione da un ufficio *ad hoc*.

## Promozione

L'attività messa in campo dall'Ice a sostegno dell'internazionalizzazione di gruppi di imprese, sulla base delle indicazioni della Cabina di regia e nell'ottica di una programmazione coordinata e congiunta con i suoi componenti, è definita *promozione*. Essa è ampia e diversificata e abbraccia varie tipologie di programmi svolti per conto di numerosi interlocutori attraverso una gamma di strumenti.

### Stanziamenti promozionali del Mse

Nel 2015 si è consolidata la tendenza del governo ad affidare risorse promozionali crescenti all'Ice, già evidenziatasi nel corso del 2014. L'attività in quest'ambito ha dunque potuto contare su un importante incremento di fondi, invertendo la tendenza al ridimensionamento del triennio 2011-2013. Quattro grandi commesse sono state finanziate per la prima volta o rifinanziate. Esse sono

\* il *Programma promozionale ordinario* (Pp) 2015, con 18,6 milioni di euro, tradizionale commessa del Mse che comprende interventi pianificati annualmente con proiezione triennale

\* la *Programmazione straordinaria per il Made in Italy* (Psmi, 11,2 milioni) che dal 2004 si affianca in maniera complementare al Pp e ha un'ottica strategica di medio e lungo periodo

\* il *Piano straordinario per la promozione del Made in Italy e l'attrazione degli investimenti* (Pspmi, 117,5 milioni), di durata triennale, rivolto ad ampliare il numero delle imprese, in particolare piccole e medie, che operano nel mercato globale, a espandere le quote italiane del commercio

internazionale, a valorizzare l'immagine del *Made in Italy* nel mondo e a sostenere le iniziative di attrazione degli investimenti esteri in Italia <sup>5</sup>

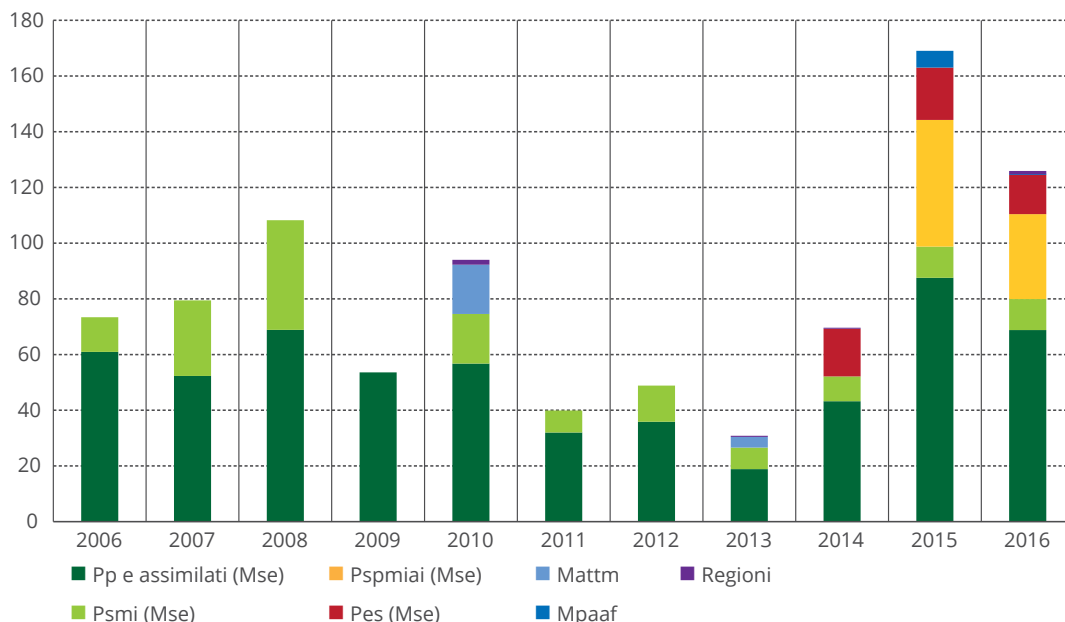
\* il *Piano export sud* (Pes, 18,8 milioni), anch'esso triennale, dal 2014 al 2016, finalizzato a supportare l'internazionalizzazione di Campania, Calabria, Puglia, e Sicilia. <sup>6</sup>

A questi fondi, tutti di origine Mse, si aggiunge una commessa di 6 milioni di euro da parte del Ministero per le politiche agricole, alimentari e forestali (Mpaaf), per la valorizzazione dei prodotti agricoli e agroalimentari all'estero, nonché altre commesse di entità minore e di origine pubblica ma anche privata.

Nel 2016 il quadro degli stanziamenti, ancora in evoluzione, ha fatto registrare il rifinanziamento di tutte le linee del Mse sopra menzionate, in particolare del Pp (con 17,8 milioni di euro), del Psmi (11,1), del Pspmi (82,5) e del Pes (14,1) così come della linea Mpaaf (6).

### Grafico 7.6 - Stanziamenti amministrazioni pubbliche italiane per attività promozionali eseguite dall'Ice

Valori in milioni di euro



Fonte: Ice.

<sup>5</sup> Il Ps è stato delineato e finanziato con il decreto-legge 133 del 2014, convertito nella legge 164 del 2014. È stato presentato in dettaglio nella precedente edizione di questo *Rapporto*. Una parte dei fondi è stata destinata, come nel 2014 e nel 2016, al programma di distribuzione di *voucher* per l'impiego di *temporary export manager*, ai Consorzi per l'internazionalizzazione e alle Camere di commercio italiane all'estero. Gli stanziamenti del Ps sono ripartiti in due capitoli del bilancio di previsione del Mse, ovvero il 2.535, andando ad aggiungersi ai fondi del Pp Ice, e il 7.481, con il quale vengono abitualmente finanziate le campagne straordinarie a favore del *Made in Italy*. I due ambiti presentano differenze in termini di procedure amministrative e rendicontazione.

<sup>6</sup> Il Pes è stato adottato nell'ambito del processo di riprogrammazione del Programma operativo nazionale ricerca e competitività, a valere su fondi UE 2007-2013, definito dalla Direzione generale per l'incentivazione delle attività imprenditoriali del Mise. Per ulteriori dettagli si vedano l'edizione 2013-14 di questo *Rapporto* e il sito istituzionale dell'Ice, [www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it).



È proseguita l'attuazione delle commesse, dando particolare impulso alla tempestiva chiusura delle attività per migliorare la gestione dei fondi e renderne possibile la ristrutturazione laddove appropriato.

Sommando le commesse affidate da soggetti pubblici nella prima metà del 2016 si giunge a quota 131 milioni, 38 in meno del massimo decennale, toccato nel 2015 (grafico 7.6).

Tra il perfezionamento degli stanziamenti e il momento nel quale i fondi vengono impiegati si svolgono importanti e delicate fasi di concertazione e programmazione, durante le quali Mse e Ice raccolgono proposte provenienti sia dalle reti degli uffici Ice e Maeci all'estero sia dalle associazioni imprenditoriali. Modalità e tempi con i quali tali fasi hanno luogo sono stati oggetto di revisione negli ultimi anni: il Mse e le istanze imprenditoriali hanno assunto un ruolo più attivo che in passato. Sono poi necessari passaggi amministrativi di approvazione e autorizzazione. Le fasi del processo descritto prendono tempo; più volte le amministrazioni interessate hanno espresso la volontà di intervenire al fine di semplificarle e renderle più spedite.

Da più parti è stata inoltre ribadita la necessità di adeguare urgentemente le risorse umane e infrastrutturali dell'Ice rispetto alla domanda crescente di sostegno all'internazionalizzazione e alle nuove funzioni e ai nuovi compiti affidati all'Agenzia in diversi ambiti della sua attività.

### Spesa promozionale

Come si è visto, il 2015 è stato un anno straordinario per l'Ice-Agenzia, per l'ammontare degli stanziamenti. Un picco, perlomeno quinquennale, è stato toccato anche sul versante dei risultati, in termini di numero di iniziative realizzate e di operatori coinvolti, sia in assoluto sia per addetto.

Nel 2015 complessivamente la spesa per le attività di promozione del *Made in Italy* finanziate sia dal Mse che da altri committenti e incluso il contributo dei privati ha raggiunto 109,7 milioni di euro (erano 64,8 nel 2014), crescendo del 69,3% (grafico 7.7). Tale spesa è stata effettuata a valere su diverse annualità dei fondi conferiti.<sup>7</sup> L'incremento della spesa promozionale risulta perlopiù attribuibile alla crescita della componente pubblica, raddoppiata a 93,5 milioni, fino a raggiungere quota 85% dell'investimento complessivo (a fronte del 72% nel 2014). Il contributo dei partecipanti è invece cresciuto in modo molto più modesto, passando da 13,4 a 14,3 milioni di euro. Con il contenimento degli oneri si è inteso dare un aiuto alle imprese italiane, già provate dal perdurare della crisi del mercato interno e dalla forte concorrenza internazionale.

La partecipazione delle imprese italiane all'attività di promozione si è mostrata in ripresa nel 2015, in sintonia con l'analoga tendenza della spesa. Complessivamente le presenze sono state 19.700, contro le 12.900 del 2014 e le 11.400 del 2013. Il numero di fatture emesse nel 2015 è stato pari a 3.359, mentre il numero dei singoli clienti fatturati ammonta a 2.101, in diminuzione rispetto ai 2.701 del 2014.<sup>8</sup> Il numero complessivo di operatori esteri coinvolti nel 2015 nell'attività promozionale è stato pari a oltre 18.200 unità, mentre circa 70.000 sono stati gli incontri d'affari organizzati con operatori italiani, oltre 18.000 dei quali presso Expo 2015.

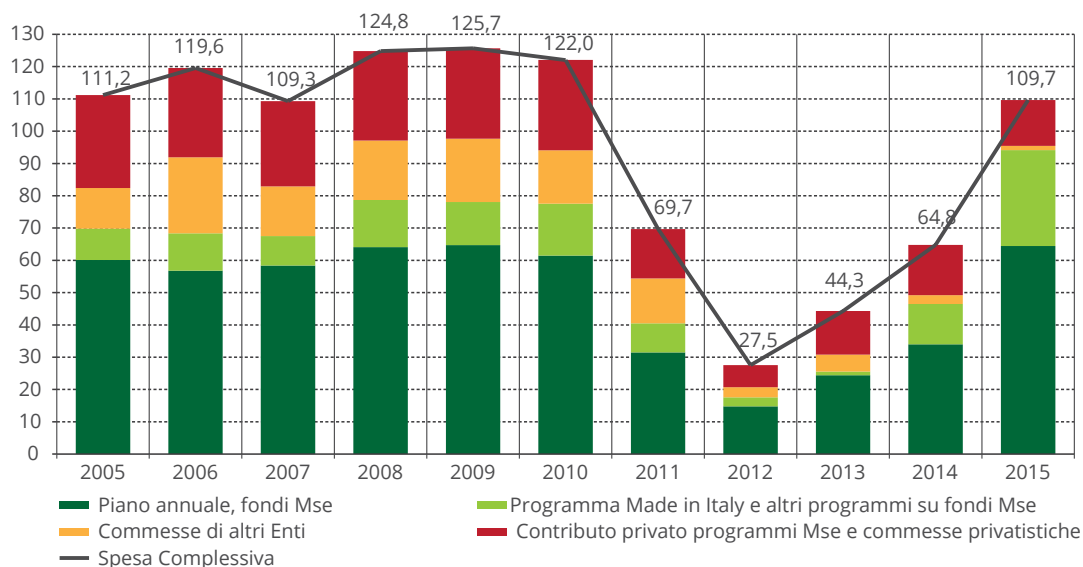
<sup>7</sup> Le commesse vengono finanziate attraverso la Legge di stabilità, adottata nel mese di dicembre di ogni anno, o altri provvedimenti di spesa in corso d'anno, con un contributo a carico del bilancio del Ministero committente. All'assegnazione pubblica, qualora previsto dalla commessa, può aggiungersi un contributo finanziario delle imprese partecipanti a titolo di compartecipazione ai costi di realizzazione, differenziato in funzione delle finalità dell'iniziativa da realizzarsi, per esempio a ritorno commerciale o di immagine, del mercato obiettivo e delle modalità di intervento. Per alcune tipologie di iniziativa il contributo dei partecipanti è nullo.

<sup>8</sup> Una parte dei clienti promozionali è rappresentata da enti o associazioni che organizzano attività per conto di gruppi di imprese, ciò che causa una sottostima del numero di partecipanti reali (vedi approfondimento sui clienti Ice, infra).



### Grafico 7.7 - Spesa promozionale dell'Ice per principali componenti

Milioni di euro, inclusi contributi dei privati a qualsiasi titolo



Fonte: Ice

Nel complesso l'azione promozionale attuata dall'Ice è stata impostata e sviluppata sulla base delle indicazioni della Cabina di regia (Cdr) per l'internazionalizzazione, nell'ottica di una strategia di programmazione coordinata e congiunta con gli altri attori coinvolti nell'attività a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese. In coerenza con le *linee guida* della Cdr, l'Agenzia ha avviato azioni di potenziamento dei grandi eventi fieristici italiani e una campagna pluriennale di contrasto al fenomeno dell'*Italian sounding* oltre a rinnovare le collaborazioni con le principali catene distributive mondiali e supportare le produzioni agroalimentari nazionali in occasione di Expo 2015. Sono state inoltre realizzate le tradizionali iniziative di supporto alle piccole e medie imprese (Pmi) come ad esempio le partecipazioni collettive alle principali fiere internazionali di settore, le attività di *incoming*, la formazione e i *roadshow* per l'internazionalizzazione.

La spesa può essere disaggregata per commesse e committenti (grafico 7.8). Quella riconducibile al Pp, di gran lunga prevalente, è stata di 77,1 milioni di euro (erano 44,8 nel 2014), con un contributo dei partecipanti che si è attestato al 16,3% (24% nel 2014).<sup>9</sup> La seconda commessa in ordine di grandezza della spesa è stata quella del Psmi, in piena ripresa dopo la battuta d'arresto del 2013. Nel 2015 a esso si sono riferite spese per 13,6 milioni di euro, con un contributo dei partecipanti del 2,1% (rispettivamente 6,3 milioni e 0,3% nel 2014). Ha fatto seguito il Pes, con una spesa complessiva di 12 milioni di euro e un contributo dei partecipanti del 5% (rispettivamente 6,3 e 5,6% nel 2014). Nel 2015, dopo l'approvazione definitiva avvenuta a luglio, ha debuttato nella graduatoria il Psmiai, con una spesa di 4,1 milioni di euro, di intera assegnazione pubblica. Hanno completato il quadro della spesa a valere su fondi Mse altre commesse di minore importo, per complessivi 0,8 milioni di euro.<sup>10</sup> Di entità minore ma pur sempre non trascurabile è stata nel 2015 la spesa a valere su commesse affidate all'Ice da un novero di altri

<sup>9</sup> Il Piano viene definito annualmente, sulla base delle linee guida e di indirizzo strategico definite dalla Cabina di Regia per l'internazionalizzazione, istituita dall'articolo 14, comma 18-bis, del decreto-legge 98 del 2011 e successive modifiche, tenendo conto delle proposte elaborate dalla rete degli uffici Ice all'estero, congiuntamente con le ambasciate, e scaturisce dal confronto continuo con le categorie produttive ed il mondo associativo in generale, affinché gli interventi siano in linea con le esigenze delle imprese.

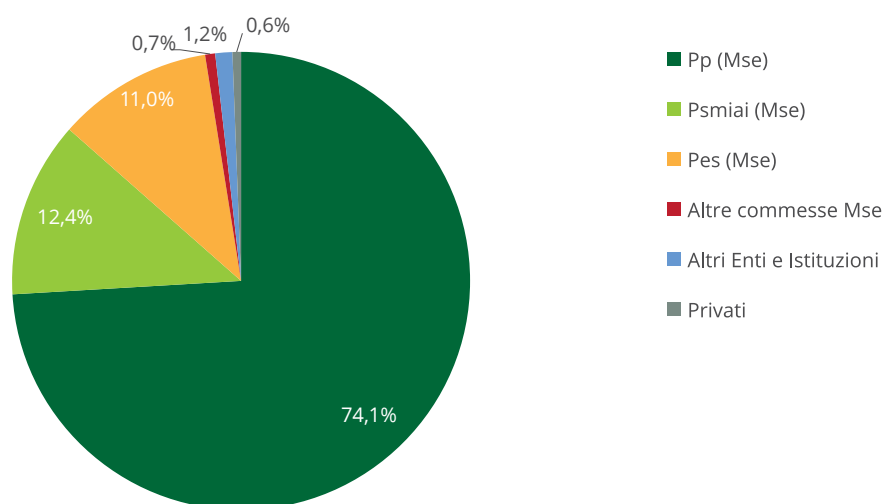
<sup>10</sup> Si tratta di progetti di valorizzazione di Expo 2015, del *roadshow* per l'Italia internazionale, dei *desk* anti-contraffazione nonché degli interventi finanziati nell'ambito della legge 84 del 2001 sui Balcani.



soggetti, che includono il Ministero dell’Ambiente, della tutela del territorio e del mare e altri soggetti pubblici, per 1,3 milioni di euro, nonché imprese e altri soggetti privati, per 0,6 milioni (2,2 nel 2014), in entrambi i casi in forte calo (rispettivamente 2,4 e 2,2 milioni nel 2014).

### Grafico 7.8 - Ripartizione della spesa promozionale per programmi o committenti - Anno 2015

Valori percentuali, inclusi contributi dei privati ove richiesti



Fonte: Ice

Se si compara l’andamento della spesa promozionale per committenti nella media del triennio 2008-2010 e del triennio 2013-2015, rispettivamente di 124,2 e 72,9 milioni di euro, oltre al minore livello complessivo nel periodo più recente, sono anche particolarmente evidenti due differenze. La prima riguarda il peso sul totale della spesa delle commesse di amministrazioni diverse dal Mse, che si riduce, passando da 14,6% a 5,7%. La seconda concerne il peso del Programma *Made in Italy* e degli altri programmi straordinari su fondi Mse, che passa da 11,8% a 16,3%. Nel 2015 singolarmente preso le due tendenze ora accennate appaiono con ancora maggiore evidenza, segnalando come da un lato l’Ice sia diventato più legato al Mse in termini di committenza, con una diversificazione sia procedurale sia contenutistica delle commesse, e dall’altro il Mse abbia messo a disposizione un ammontare sempre più rilevante di risorse con la formula dei programmi straordinari, che comportano un ruolo maggiore del committente nel disegno degli interventi.

### Settori, paesi e strumenti dell’intervento promozionale

Nel 2015 sono state realizzate complessivamente circa 750 iniziative promozionali.

La spesa è aumentata nel 2015 per tutti i settori considerati (tavola 7.7). La promozione dei settori compresi nel sistema moda, persona e tempo libero, ha assorbito più degli altri, ovvero 26,5 milioni di euro destinati prevalentemente ai settori tessile e abbigliamento, pelletteria e calzature e oreficeria e gioielleria e che hanno rappresentato il 24,1 per cento del totale. Ha fatto seguito il comparto agroalimentare che è balzato dal 14,7 per cento di peso sul totale nel 2014 al 22,1 per cento, anche in virtù delle attività connesse con Expo 2015. È dunque retrocesso in terza posizione il comparto meccanica ed elettronica, con un peso del 19,9 per cento. Si è molto ridotto il peso del settore chimica e ambiente, mentre hanno guadagnato quota casa e ufficio e, in modo particolarmente marcato, il composito aggregato plurisettoriale. Alla promozione

mirata su specifiche categorie di prodotti, che è rimasta prevalente, si sono affiancati, in maniera complementare, gli interventi a carattere trasversale della formazione e quelli finalizzati allo sviluppo della collaborazione industriale.

### Tavola 7.7 - Spesa promozionale per sistemi merceologici

Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

Settori	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
<b>Moda, persona e tempo libero</b>	10,2	14,5	26,5	23,0	22,5	24,1
<b>Agro-alimentare</b>	6,9	9,5	24,2	15,7	14,7	22,1
<b>Meccanica ed elettronica <sup>(1)</sup></b>	9,8	13,5	21,9	22,0	20,9	19,9
<b>Plurisetoriale</b>	4,7	13,7	21,0	10,7	21,1	19,2
<b>Casa e ufficio</b>	4,9	5,7	9,0	11,1	8,9	8,2
<b>Formazione</b>	1,2	2,6	3,7	2,8	4,0	3,3
<b>Collaborazione industriale</b>	1,2	1,6	2,3	2,6	2,5	2,1
<b>Chimica e ambiente <sup>(2)</sup></b>	5,4	3,5	1,0	12,1	5,4	0,9
<b>Spesa totale</b>	<b>44,3</b>	<b>64,8</b>	<b>109,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Incluso subfornitura elettronica ed elettrotecnica

<sup>(2)</sup> Prodotti e attrezzature

Fonte: Ice

Dal punto di vista geografico la novità del 2015 è stata la forte crescita della spesa sui mercati dell'Unione Europea (31,2% della spesa complessiva, 13,5 punti in più) e nord americano (22%, 7,6 punti in più), in linea con le indicazioni della Cdr (tavola 7.8). Ne hanno risentito, Asia e Pacifico (17,7%, -7,5 punti), crescendo meno della media, e America centrale e meridionale (2,8%, -3,2) nonché paesi europei non UE (4,4%, -3,6) dove la spesa si è ridotta. È rimasta pressoché stazionaria l'Africa (3,7%, -0,3). Non è mancato il sostegno alle iniziative a favore dell'internazionalizzazione svolte in Italia, tra le quali il potenziamento dei grandi eventi fieristici, le azioni di *incoming* e di formazione, i convegni e i seminari.

Tra i principali mercati dell'attività promozionale 2015 si evidenzia la forte crescita delle attività negli Stati Uniti per una spesa di 18 milioni di euro (137% in più sul 2014), in attuazione degli indirizzi strategici della Cdr che hanno indicato negli Usa il principale mercato maturo da valorizzare, nel 2015 e 2016, anche in funzione del rafforzamento del legame istituzionale con l'UE nell'ambito della trattativa sulla *Transatlantic Trade and Investment Partnership* e dell'occasione offerta dal cambio favorevole. È scesa quindi al secondo posto la Cina, comunque in crescita rispetto allo scorso anno. In aumento sono apparse anche le risorse destinate alla Germania, che è salita al terzo posto seguita da Giappone, Francia e Canada. Russia e Brasile hanno assorbito meno fondi che in passato, a causa della crisi economica in atto in entrambi, mentre tra i paesi africani si sono distinti Marocco, Algeria e Angola.

Nel 2015 le partecipazioni collettive a fiere e gli eventi espositivi organizzati direttamente dall'Ice hanno assorbito il 43 per cento della spesa promozionale, confermandosi come la tipologia di intervento prevalente, pur se in crescita meno della media (tavola 7.9). Hanno fatto seguito le missioni di operatori, cresciute di 4,3 punti di percentuali anche in connessione con Expo 2015, e le azioni di comunicazione e pubblicitarie, stazionarie in termini di peso sul totale.



### Tavola 7.8 - Spesa promozionale per aree geografiche

Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

Settori	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Unione Europea	6,4	11,6	34,2	14,3	17,9	31,2
Nord America	7,5	8,8	23,3	17,0	13,6	21,2
Paesi vari	7,3	16,3	20,9	16,5	25,2	19,0
Asia e Pacifico	13,7	16,3	19,4	31,0	25,2	17,7
Altri Europa	3,4	5,2	4,9	7,6	8,0	4,4
Africa	1,7	2,6	4,0	3,9	4,0	3,7
America centrale e meridionale	4,3	3,9	3,0	9,6	6,0	2,8
Spesa totale	44,3	64,8	109,7	100,0	100,0	100,0
<b>Spesa totale</b>	<b>44,3</b>	<b>64,8</b>	<b>109,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Ice

Tra le novità in termini di strumenti di sostegno ha avuto una posizione di particolare rilievo, nella seconda metà del 2015, un'articolata campagna di valorizzazione dell'immagine e della qualità del prodotto italiano in Nord America, al fine di contrastare la crescita della diffusione dei prodotti che sono ivi pubblicizzati sfruttando affinità vere o presunte con omologhi italiani, fenomeno noto come *Italian sounding*.

### Tavola 7.9 - Spesa promozionale per tipologia

Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

Settori	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Manifestazioni espositive	24,8	30,9	45,7	55,9	47,7	41,7
Missioni di operatori in Italia e all'estero	3,7	7,4	17,3	8,3	11,4	15,7
Altre iniziative	3,6	6,3	17,0	8,1	9,8	15,5
Azioni di comunicazione e pubblicitarie	3,2	8,2	14,1	7,2	12,6	12,8
Attività di formazione e seminari	3,0	6,4	10,1	6,7	9,8	9,2
Attività di supporto informativo e assistenza tecnica	0,5	4,2	4,1	1,0	6,4	3,8
Iniziative d'immagine	5,6	1,4	1,4	12,7	2,2	1,3
Totale	44,3	64,8	109,7	100,0	100,0	100,0
<b>Spesa totale</b>	<b>44,3</b>	<b>64,8</b>	<b>109,7</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Ice

Strumento fondamentale di promozione dell'immagine complessiva del paese e allo stesso tempo di individuazione di opportunità d'affari per le imprese sono le missioni governative e imprenditoriali di sistema, che rappresentano un intervento sinergico alle azioni previste nel Programma Promozionale con una capacità di amplificazione delle strategie di intervento su obiettivi di medio-lungo termine a favore di macrosettori e mercati determinati. Nel corso del 2015 e nei primi sei mesi del 2015 l'Ice ha co-organizzato, con Mse, Maeci e molti altri *partner* pubblici e privati, ventuno missioni a guida politica, coinvolgendo molte centinaia di imprese e organizzando migliaia di appuntamenti d'affari personalizzati.<sup>11</sup> La soddisfazione dei partecipanti alle missioni del 2015, misurata attraverso appositi questionari, è stata pari a 4,6 su una scala da 1 a 5.

<sup>11</sup> Alcuni paesi sono stati interessati da più missioni di sistema a guida politica. I paesi di destinazione nel periodo considerato sono stati diciannove, ovvero Angola, Argentina, Bielorussia, Bulgaria, Canada, Cile (2 missioni), Colombia (2), Corea del Sud, Cuba (2), Egitto (2, di cui una cancellata in corso di svolgimento), Etiopia, Ghana, Grecia, Iran (3), Marocco, Mozambico, Perù, Tunisia e Turkmenistan.

## Investire in promozione degli scambi genera reddito

di Marco Saladini\*

Un dollaro di spesa aggiuntiva in promozione delle esportazioni può generare 87 dollari di esportazioni aggiuntive e 384 dollari di incremento nel prodotto interno lordo (Pil) pro capite nel paese mediano tra i 77 presi in considerazione dall'*International Trade Centre* (Itc) di Ginevra in un recente saggio che analizza, con tecniche econometriche, dati raccolti *ad hoc* e relativi agli anni 2005, 2010 e 2014.<sup>1</sup>

Le organizzazioni che promuovono gli scambi (Tpo l'acronimo inglese) non sono una novità nel panorama della politica economica o più propriamente industriale. Ne è prova vivente l'Ice-Agenzia, giunta al suo novantesimo compleanno nel 2016. Nonostante i tentativi di studiosi ed esperti, una valutazione quantitativa dell'impatto delle attività delle Tpo sul contesto economico di riferimento si è rivelata sempre argomento sfuggente e di difficile approccio. Nell'edizione 2013-2014 del Rapporto Ice si è dato conto di uno studio commissionato dal governo francese per colmare questo vuoto di analisi, attraverso l'uso di dati a livello di impresa e la metodologia del controfattuale. Lo studio che qui si sintetizza, predisposto dall'Itc in partenariato con l'Université de Genève e grazie anche al sostegno di 14 Tpo europee (Etpo), intraprende una via diversa, che prescinde dai micro-dati e predilige la ricerca di un nesso causa-effetto tra modalità e risorse per la promozione delle esportazioni messe in campo dalle Tpo da un lato e flussi di esportazioni e Pil dall'altro.<sup>2</sup>

Un primo aspetto evidente nel *panel* considerato è la sua eterogeneità. Innanzitutto i fondi a disposizione delle Tpo intervistate variano tra 60.000 dollari all'anno in Sierra Leone e 500 milioni nel Regno Unito; se si mettono le risorse a confronto con i ricavi da esportazioni, la distribuzione spazia dallo 0,03% di Bolivia e Tanzania allo 0,22% del Portogallo. Ampie sono le differenze, sia nel *panel* preso nel suo insieme sia tra le Etpo e le altre Tpo, anche in termini di

- origine pubblica o privata dei fondi, con la prima fonte nettamente prevalente sulla seconda nell'aggregato; anche nelle Etpo i fondi pubblici sono particolarmente rilevanti mentre resta in secondo piano il contributo degli utenti ai costi
- composizione degli organi di indirizzo e influenza al loro interno del settore privato; le Etpo, in particolare, sono maggiormente controllate dal settore pubblico rispetto alle altre Tpo intervistate
- *mix* di servizi offerti, che includono diverse categorie di servizi reali, come informazioni sui mercati, in termini di imprese e prodotti, assistenza tecnica per la logistica, certificazione dei prodotti e partecipazione a fiere, e talora anche servizi finanziari come prestiti e polizze assicurative; le Etpo prediligono i servizi di *marketing* e promozione dell'immagine del paese rispetto ai servizi di sostegno a singole imprese, in linea con le organizzazioni omologhe del resto del mondo<sup>3</sup>

\* Ice

<sup>1</sup> International Trade Centre (2016), *Investing in trade promotion generates revenue – A study of Trade Promotion Organizations*, Geneva, International Trade Centre, scaricabile in versione elettronica dal sito [www.intracen.org](http://www.intracen.org).

<sup>2</sup> Lo studio è stato co-finanziato da 14 Agenzie europee di promozione del commercio e degli investimenti, tra le quali l'Ice.

<sup>3</sup> Il sondaggio include tra i servizi di *marketing* fiere, missioni di esportatori o importatori e assistenza da parte degli uffici all'estero mentre categorizza come servizi di sostegno all'esportazione formazione, assistenza tecnica e sviluppo delle risorse umane quanto a rispetto delle regolamentazioni, informazione sulla finanza per il commercio, logistica, dogane, confezionamento e imballaggio nonché gestione dei prezziari dei prodotti offerti.



- scelta di settori e paesi obbiettivo; le Etpo sono maggiormente focalizzate rispetto al resto del *panel*
- presenza con uffici all'estero, nulla, ad esempio, nel caso dell'Uruguay ma di assoluta preminenza per il Regno Unito, che spende a tal fine metà del proprio *budget*
- tipologie di utenti, che in alcuni casi comprendono anche imprese non internazionalizzate; nelle Etpo prevale un *focus* maggiore sulle piccole imprese e maggiore sulle imprese già esportatrici, rispetto alla media.

Tra i principali risultati dello studio vi è l'elasticità delle esportazioni alle variazioni del *budget* delle Tpo intervistate. Lo studio ordina queste ultime in una graduatoria in base a tale indicatore. Emerge che l'impatto di un incremento dell'1% nelle risorse a disposizione genererebbe una crescita delle esportazioni dello 0,074% ovvero, nel paese mediano della distribuzione, un ritorno aggiuntivo di 87 dollari. Per l'Italia tale valore sarebbe dello 0,087%; secondo calcoli effettuati da chi scrive nel caso della Tpo italiana, l'Ice, un euro in più speso nel 2014 si sarebbe tradotto in una crescita delle esportazioni del paese pari 235 euro.

Per approssimare l'effetto complessivo dell'attività delle Tpo sul benessere sociale del paese lo studio ne stima l'impatto anche sul Pil. Un incremento dell'1% nelle risorse produrrebbe un aumento dello 0,065% nel Pil *pro capite*, pari a 384 dollari nel paese mediano del *panel*. Lo studio spiega l'entità dell'effetto con le esternalità positive generate dall'attività di esportazione anche sui soggetti che non vi sono coinvolti, che porterebbero a un aumento della produttività incrementando la competizione tra imprese e spingendo il governo ad adottare politiche della concorrenza meno distorsive.

Dato il carattere non tecnico di questa sintesi non si entra nel dettaglio dei problemi sollevati dall'identificazione e dalla specificazione delle variabili e dalla scelta dei metodi per condurre l'analisi dei dati, rinviando alla versione integrale dello studio per i dettagli. Ci si limiterà a raccomandare di prendere i risultati raggiunti *cum grano salis* rispetto alla quantificazione degli effetti ma di considerarli in tutta la loro portata e innovatività per quel che riguarda la direzione dei nessi di causalità, la rilevanza di ciascun fattore evidenziato e il segno dell'impatto stimato.

Altra chiave di lettura dei risultati è quella che evidenzia l'influenza di fattori specifici sulle variabili obbiettivo, ovvero esportazioni e Pil *pro capite*.

Una focalizzazione su settori e/o paesi specifici produce ritorni più alti rispetto al tentativo di servirne un numero molto ampio. È questa una conclusione cui l'Ite era giunto anche sulla base della propria esperienza nel supporto alle Tpo e che lo studio conferma.

La tariffazione dei servizi offerti ha un impatto positivo sulle esportazioni, in quanto costituisce un filtro nei confronti di imprese non realmente determinate a internazionalizzarsi e aumenta le aspettative delle imprese clienti e quindi la qualità dei servizi stessi. Tariffe eccessive possono peraltro scoraggiare le piccole e medie imprese (Pmi) dal servirsi delle Tpo e quindi ridurre l'effetto sulle esportazioni delle loro attività.

La quota di membri provenienti dal settore privato all'interno del consiglio di amministrazione, assunta come *proxy* della partecipazione degli ambienti imprenditoriali all'indirizzo e al governo delle Tpo, sembra porsi in relazione diretta con l'impatto sulle esportazioni. Lo studio interpreta tale risultato come effetto di una maggiore credibilità e di un'aumentata capacità di conoscere la clientela e comprenderne le necessità, che aiutano a loro volta a orientare i servizi e l'allocazione delle risorse.

Una selezione dei clienti che privilegi le imprese che già esportano massimizza i ritorni in termini di crescita delle esportazioni, aiutandole ad aumentare il numero di paesi presidiati e/o di pro-

dotti venduti all'estero, come già evidenziato da altri studi. Mentre una focalizzazione dell'azione delle Tpo sulle grandi imprese offre un contributo relativamente maggiore sul versante della crescita delle esportazioni, sia per valore sia per tasso di incremento, concentrarsi sulle medie imprese appare particolarmente efficace sul versante della crescita del Pil *pro capite*.

Similmente, pur non concludendo univocamente sul punto, lo studio qualifica le attività di *marketing* istituzionale, riferite cioè a un paese o territorio nel suo complesso, come di secondaria importanza per la crescita delle esportazioni ma relativamente più influenti sul Pil e probabilmente anche su turismo e attrazione degli investimenti diretti esteri.

Lo studio indica puntualmente le seguenti implicazioni delle analisi condotte per le decisioni in materia di politiche pubbliche di sostegno, pur qualificandole come preliminari e richiamando l'attenzione dei lettori sulla necessità di ulteriori approfondimenti.

\* La voce del settore privato è importante per le Tpo, e si rivela cruciale la presenza di suoi esponenti negli organi di governo, al fine di orientare le strategie e di migliorare l'impatto dell'azione delle Tpo.

\* Chiedere alle imprese che si avvalgono dei servizi delle Tpo di pagare una parte dei costi di produzione degli stessi contribuisce a migliori risultati in termini di esportazioni e Pil.

\* Focalizzare il sostegno alla promozione delle esportazioni su imprese che già sono in grado di esportare fa accelerare le esportazioni.

\* Mirare a bersagli precisi, ad esempio grandi imprese esportatrici, un numero ristretto di paesi e attività di promozione delle vendite all'estero, massimizza l'impatto del lavoro delle Tpo sul ritmo di crescita delle esportazioni.

\* Per dare maggiore impulso all'impatto sul Pil sono invece necessarie altre strategie, come assistere soprattutto le imprese di medie dimensioni e migliorare l'immagine e la reputazione complessiva del paese.

\* Una chiara specificazione degli obiettivi, soprattutto rispetto alla scelta strategica tra massimizzare le esportazioni o il Pil, nonché delle modalità di perseguirli, aiuta a rendere più efficace l'azione delle Tpo.

### Servizi informativi

L'Ice, alla stregua delle altre principali *Trade promotion organization*, offre una numerosa gamma di servizi informativi sui mercati esteri, volti a facilitare la selezione dei mercati nei quali operare riducendo le asimmetrie informative che rappresentano importanti barriere all'entrata, in particolare per le micro, piccole e medie imprese. Nel seguito si dà conto dei risultati raggiunti.

Il portale [www.ice.gov.it](http://www.ice.gov.it) è lo sportello di entrata ai servizi e alle attività dell'Ice Agenzia. Nel 2015 si sono registrati oltre 6 milioni di accessi al portale, con una diminuzione del 22 per cento rispetto all'anno precedente, e oltre 575.000 visitatori unici (tavola 7.10). Il numero di accessi per utente singolo è stato inferiore rispetto al 2014. Sono continuati l'arricchimento informativo del portale e i miglioramenti sia per offrire maggiore fruibilità all'utente sia per ottemperare alle esigenze e agli obblighi di legge relativi alla trasparenza. Gli utenti registrati gratuitamente al portale alla fine del 2015 erano 89.490 (9% in più sul 2014), dei quali oltre 5.000 nuovi iscritti. L'Ice realizza e aggiorna altresì alcuni siti tematici, accessibili da portale istituzionale.

Molte informazioni messe a disposizione delle imprese derivano dall'attività di *intelligence* e di *scouting* della rete estera dell'Ice Agenzia e riguardano notizie sulla congiuntura italiana e in-



ternazionale, gare d'appalto internazionali, accordi o *joint venture* internazionali rilevanti per il sistema produttivo italiano, oltre che normative fiscali, valutarie e doganali e informazioni circa la conclusione di accordi internazionali, spesso non rintracciabili su altri *media* italiani. Importanti canali di diffusione di tali informazione sono rappresentati dalle pubblicazioni di approfondimento e dal notiziario *Commercio estero news*, che nel 2015 ha divulgato 12.656 notizie brevi (721 in più rispetto al 2014). Le opportunità commerciali pubblicate, relative a commercio estero, collaborazione industriale e investimenti, sono state 1.299 (139 in più del 2014). Sono inoltre state pubblicate sul sito e inviate agli abbonati ai servizi di diffusione automatica 4.750 informazioni dettagliate su gare di appalto per lavori, forniture e servizi e su progetti di sviluppo e di assistenza tecnica promossi dalle istituzioni finanziarie internazionali e dall'Unione Europea (73 in più rispetto all'anno precedente). Le notizie pubblicate circa i finanziamenti internazionali sono state 10. Nel 2015 sono infine state divulgate 339 anteprime di grandi progetti, ovvero informative circa grandi lavori infrastrutturali e di costruzione e programmi di privatizzazioni che si trovano ancora a uno stadio preliminare (26 in più rispetto al 2014).

### Tavola 7.10 - Prodotti informativi

Valori assoluti

Prodotti informativi	2013	2014	2015
Pubblicazioni a catalogo realizzate con fondi istituzionali	61	378	669
Numero di pagine visitate su <a href="http://www.ice.gov.it">www.ice.gov.it</a>	5.287.696	7.619.759	6.015.636
Utenti registrati al portale <a href="http://ice">ice</a> al 31 dicembre	73.664	82.069	89.490
Numero di pagine visitate su <a href="http://www.italtrade.com">www.italtrade.com</a>	1.979.682	2.403.085	3.247.581
Utenti registrati nella banca dati di <a href="http://www.italtrade.com">www.italtrade.com</a>	53.838	56.357	56.469
Notizie pubblicate su <i>Commercio Estero News</i>	8.713	11.935	12.656
Opportunità commerciali	1.288	1.190	1.299
Gare e aggiudicazioni	5.349	8.445	4.750
Finanziamenti internazionali	107	11	10
Anteprima grandi progetti	387	573	339

Fonte: Ice

Per migliorare la fruibilità delle informazioni sui mercati esteri nel portale Ice è stata risolta la ridondanza tra la rubrica Guida al mercato presente nelle pagine paese e le informazioni pubblicate in un sito Internet curato dal Maeci, referenziato nelle pagine dedicate a ciascun paese del sito Ice e basato in buona parte su contenuti forniti dagli Uffici della rete Ice.<sup>12</sup> La rubrica Guida al mercato è stata eliminata dal sito Ice mantenendo invece le informazioni tecniche e sulle normative utili alle imprese per l'approccio ai mercati e non presenti nel sito del Maeci.

Due *newsletter*, una di taglio più ampio e l'altra incentrata sulle opportunità di finanziamento connesse con i programmi dell'Unione Europea, sono state pubblicate mensilmente sul sito istituzionale e diffuse per posta elettronica soprattutto a imprenditori ma anche a professionisti, consulenti, pubblici funzionari, docenti e studenti, con livelli di consultazione soddisfacenti. In particolare a fine 2015 i destinatari della *newsletter* istituzionale dell'Ice hanno raggiunto quota 45.800 e 5.500 nel caso di *Affari Europei*, destinata a società di consulenza, Pmi, associazioni di imprese ed enti territoriali. Molte altre *newsletter* vengono diffuse alle imprese con informazioni su paesi e/o settori specifici.

<sup>12</sup> Il sito in parola è consultabile all'indirizzo Internet <http://www.infomercatiesteri.it>.



Nel 2015 è proseguito regolarmente l'aggiornamento delle numerose banche dati accessibili dal portale istituzionale dell'Ice che riportano statistiche sul commercio estero e sugli investimenti diretti.

Nel campo della produzione e diffusione dell'informazione economica e statistica l'Ice ha collaborato con l'Istat per realizzare congiuntamente l'*Annuario commercio estero e attività internazionali delle imprese*, che dall'edizione 2016 verrà diffuso unicamente tramite un sito comune ai due enti.<sup>13</sup> Ha inoltre predisposto autonomamente, grazie all'opera di molti autori e a dati forniti da Istituti statistici nazionali, Istat in primo luogo, e altre fonti il Rapporto *L'Italia nell'economia internazionale*, ovvero la presente pubblicazione, giunta alla sua trentesima edizione. L'anniversario sarà segnato dalla produzione di un'edizione celebrativa dove si ristamperanno alcuni approfondimenti di particolare rilievo, la realizzazione di un *poster* e la messa a disposizione sul portale dell'Ice delle versioni elettroniche di tutte le edizioni del Rapporto e di ciascun approfondimento finora pubblicato. Nella primavera del 2015 sono uscite nuove edizioni di due pubblicazioni istituzionali. In collaborazione con la società di ricerche economiche Prometeia, l'Ice ha elaborato la tredicesima edizione del rapporto *Evoluzione del commercio estero dell'Italia per aree geografiche e settori*, nel quale si analizzano le risultanze di un modello econometrico per la previsione della domanda internazionale per principali mercati e settori merceologici. Ha altresì pubblicato il volume *Italia multinazionale*, basato sulla banca dati Reprint sugli investimenti diretti esteri in Italia e italiani all'estero, curata in collaborazione con il Politecnico di Milano.

Il portale [www.italtrade.com](http://www.italtrade.com) è multilingue e interamente dedicato agli utenti esteri. Nel 2015 vi sono stati pubblicati 60 articoli redazionali di interesse generale. Gli uffici della rete estera dell'Ice inoltre aggiornano e pubblicano autonomamente informazioni e articoli di carattere commerciale sulla pagina dedicata ai loro paesi di residenza e/o competenza. Al 31 dicembre 2015 le imprese registrate nella *Business directory* a disposizione degli utenti esteri erano 56.469 (56.357 a fine 2014); le imprese registrate nella *Top business directory* che include informazioni approfondite sull'attività e la produzione aziendale, inclusa una vetrina fotografica, erano 7.341 (7.217). Nel 2015 sono stati avviati due progetti, uno mira a costruire un nuovo servizio di pubblicazione sul portale Italtrade delle proposte di *business* delle aziende italiane, analogo al servizio *Your business proposal* già presente sul sito, riservato invece alle imprese estere. Con il secondo si intende pubblicare sul portale Italtrade gli eventi promozionali inseriti nella rubrica Eventi in agenda del sito istituzionale, in modo da darne conoscenza anche a tutti i potenziali *partner* stranieri che navigano sul portale.

Nel quadro della collaborazione con le organizzazioni europee analoghe all'Ice si è inaugurata un'attività di condivisione di informazioni commerciali sui paesi terzi. L'obiettivo è quello di ottimizzare l'elaborazione di informazioni di mercato a beneficio delle imprese e di mettere in comune e rendere disponibili alle imprese nazionali prodotti informativi realizzati sulla base di specializzazioni merceologiche, settoriali o geografiche.

L'Ice intende inoltre rendere disponibili alle organizzazioni con mandato simile al proprio che ne faranno richiesta le notizie pubblicate in inglese dagli Uffici della rete, a oggi circa 4.000, in linea nella rubrica del sito Ice *Notizie dal mondo*.

<sup>13</sup> Il sito è consultabile all'indirizzo Internet <http://www.annuarioistatice.it>.



## Assistenza e consulenza sui mercati esteri

I servizi di informazione resi *on line* alle imprese e i servizi di prima assistenza sono gratuiti, mentre quelli a maggior valore aggiunto vengono prestati dietro corrispettivo, perlopiù dagli uffici della rete estera.<sup>14</sup> La gamma dei servizi è ampia e variegata e copre molti aspetti dei processi di internazionalizzazione delle imprese.<sup>15</sup> La richiesta di un servizio può anche essere inoltrata *on line* dal sito all'ufficio Ice nel paese di interesse. Nel corso del 2015 l'Agenzia ha fornito 2.665 servizi a pagamento (contro 2.868 nel 2014), 8.395 servizi gratuiti (5.125) e 8.780 servizi on-line. Nella prima categoria i principali servizi erogati sono stati *ricerca di partner esteri* (28 per cento del totale fatturato), *eventi promozionali personalizzati* (21), *organizzazione d'incontri d'affari* (11) e *il tuo prodotto sul mercato* (6, tavola 7.11).

Tavola 7.11 - Principali servizi erogati dall'Ice con compartecipazione ai costi

Tipo di servizio	Numero servizi			Quota su totale corrispettivi <sup>(1)</sup>		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Ricerca clienti e <i>partner esteri</i>	352	680	588	12,9	22,8	27,5
Eventi promozionali personalizzati	482	502	415	36,3	22,3	21,1
Organizzazione incontri d'affari	241	252	248	12,7	12,7	10,7
Utilizzo strutture ufficio Ice	59	86	44	12,0	11,4	7,8
Il tuo prodotto sul mercato	-	366	262	-	5,9	5,6
Ricerche di mercato personalizzate	38	126	98	1,5	5,5	3,4
Informazioni riservate su imprese estere	386	289	272	2,0	2,8	2,3

<sup>(1)</sup> Al netto dei costi esterni

Fonte: Ice

Dalla sede di Roma dell'Ice il nucleo ufficio relazioni con il pubblico (Urp) ha gestito la prima assistenza alle imprese, portando a termine nel 2015 circa 2.000 interventi di prima assistenza (contro oltre 2.600 nel 2014), attraverso colloqui telefonici, posta elettronica, incontri diretti e offerta di servizi coordinati, in quanto riguardanti più di un ufficio estero dell'Ice. All'Urp sono state richieste, con maggiore frequenza, informazioni su servizi dell'Ice, mercati dei paesi dove l'Ice è presente, imprese estere, modalità di apertura di un'impresa all'estero, dazi doganali, restrizioni al commercio incluse quelle sui beni *dual use*, incentivi e contributi alle imprese e altri finanziamenti.

## Alleanze

L'individuazione e la gestione di alleanze rappresenta per l'Ice un'opportunità di diversificare i campi di attività, amplificare la conoscenza del proprio lavoro da parte di soggetti esterni, mobilitare risorse aggiuntive rispetto a quelle assegnate dal bilancio statale e incrementare il portafoglio clienti, stimolando così l'internazionalizzazione delle imprese. Le alleanze vedono coinvolti soggetti diversi quali enti pubblici, associazioni imprenditoriali, istituti di credito, organizzatori di fiere all'estero e in Italia.

<sup>14</sup> Oltre ad assicurare all'Ice risorse aggiuntive, sia pure di entità relativamente modesta, la presenza di un corrispettivo svolge due importanti funzioni; da un lato spinge le imprese clienti a concentrare le proprie richieste su necessità per loro prioritarie e dall'altro consente all'Ice di certificare e monitorare i risultati del lavoro di assistenza e consulenza, con effetti benefici sulla sua efficienza ed efficacia.

<sup>15</sup> Per una panoramica sui principali servizi disponibili si veda <http://www.ice.gov.it/servizi/index.htm>.

Gli accordi sottoscritti dal 1 gennaio 2015 al 31 marzo 2016 sono stati 20 e hanno coinvolto istituti di credito, enti di stato, enti fiera ed associazioni varie. Tra questi si segnala il rinnovo dell'Accordo con l'Associazione esposizioni e fiere italiane, per la fornitura di servizi a enti fiera associati, e il rinnovo dell'Accordo con la Rai, per l'utilizzo di spazi attrezzati presso l'ufficio Ice di New York. Gli accordi sottoscritti con enti fiera per la rappresentanza in Italia di fiere estere vedono l'Ice operare in qualità di agente rappresentante per conto di enti fiera esteri e italiani allo scopo di pubblicizzare in modo mirato tali fiere verso potenziali partecipanti, a fronte di un corrispettivo che viene corrisposto *salvo buon fine*. Sta qui la vera novità nel campo delle alleanze, in quanto l'Ice, che è parte della Pubblica amministrazione, opera in questo caso secondo criteri e modalità tipici del libero mercato. Per gli accordi di rappresentanza fiere estere è proseguito nel 2015 il *trend* crescente, avviato nel 2013. A oggi in virtù degli accordi sottoscritti l'Ice ha indossato i panni dell'agente per conto di enti fiera localizzati in Ungheria, Romania, Slovenia, Usa e Cina, per un totale di 29 manifestazioni. Nello stesso periodo sono stati sottoscritti due nuovi accordi con Fiera Milano e Cesena Fiera, per promuovere la vendita di spazi espositivi ad aziende estere interessate. Nel primo trimestre del 2016 l'attività di rappresentanza fiere estere è stata pubblicizzata sull'*home page* del sito Ice; nel corso del 2016 si prevede di fare altrettanto sul portale Italtrade, riservato alla clientela estera.

### **Roadshow per l'Internazionalizzazione Italia per le imprese**

Il *Roadshow*, avviato a gennaio del 2014, è un'iniziativa cui partecipa un numero insolitamente alto di soggetti pubblici e privati del Sistema Italia, impegnati in un'azione congiunta di medio termine su tutto il territorio nazionale. L'iniziativa intende affiancare le aziende sui temi dell'internazionalizzazione, per sostenere quelle realtà che vogliono individuare nuove opportunità di affari in uno o più mercati esteri. Ciascun evento si apre con una sessione plenaria, che vede l'intervento di esperti nel settore dell'internazionalizzazione, che illustrano opportunità e strumenti per accedere ai mercati esteri. Le imprese, in base a un calendario prestabilito, possono poi incontrare, nel corso della giornata, gli specialisti di settore per la messa a punto di piani di internazionalizzazione. Nel 2015 sono state realizzate 15 tappe (12 nel 2014), mentre nel 2016 sono in programma 18 appuntamenti. Alle prime 32 tappe hanno partecipato 5.500 aziende che hanno generato 1.700 incontri con i funzionari dell'Ice e 5.000 con le altre organizzazioni partecipanti agli eventi.<sup>16</sup>

### **Acquisizione progetti strategici e gare internazionali**

Nel 2015 è proseguita l'attività nel settore della progettazione di offerte per bandi di gara a valere su finanziamenti della UE. Oltre alla gestione di una gara vinta nel 2014 (nell'ambito del programma *European and Latin American business services and innovation network*) l'Ice si è aggiudicata una nuova gara per attività di sostegno al Ministero del Commercio estero in Angola. In corso d'anno l'Agenzia ha altresì partecipato a 12 gare della UE, selezionando progetti in linea con la *mission* dell'Agenzia, ed è stata inserita in 7 *short list*. Ha continuato l'attività di promozione di alleanze strategiche con interlocutori pubblici e privati, per la partecipazione a progetti europei, e del dialogo tra le *Trade promotion organization* europee e la Commissione Europea. Il lavoro di *scouting* e redazione di offerte ha coinvolto numerosi uffici Ice in Italia e all'estero.

<sup>16</sup> Per ulteriori informazioni e per registrarsi per la partecipazione si veda <http://www.roadshow.ice.it/home>.



## Formazione

Nel 2015 è stata consolidata la nuova impostazione dei servizi formativi, che attribuisce priorità alle iniziative dirette alle imprese, pur rafforzando comunque la formazione rivolta ai giovani.

Con il progetto *Tem Academy*, l'Ice ha avviato i primi *Master* diretti a formare *temporary export manager* (Tem) a disposizione delle Pmi che intendono affacciarsi per la prima volta sui mercati internazionali o diversificare la propria presenza all'estero. L'ambizioso progetto si pone l'obiettivo di immettere sul mercato 300 Tem entro il 2016, con la realizzazione di 10 *Master*. Questa nuova figura professionale, esterna all'azienda, è in grado di affiancare gli imprenditori in modalità *part-time* per definire le strategie di internazionalizzazione, anche sotto il profilo dell'organizzazione aziendale, e per avviare le prime iniziative commerciali all'estero.

Nel 2015 sono stati avviati i primi 6 *Master* di *Tem Academy*, con la collaborazione di *partner* pubblici e privati, associazioni imprenditoriali, territoriali e Camere di commercio. A Bologna, Ancona e Bari sono state realizzate due tipologie di *Master*: una per giovani neolaureati in modalità tempo pieno, e una per professionisti, in modalità *executive*. Ciascun *Master* è stato articolato in una fase di aula e una di formazione sul lavoro presso Pmi, con l'obiettivo di elaborare un piano *export* per conto dell'azienda ospitante. In questa fase gli studenti sono coadiuvati da consulenti *senior* selezionati nell'ambito delle migliori società che offrono servizi di Temporary Export Management e accreditate presso il Mse.

Le imprese che hanno chiesto di ospitare un allievo sono state complessivamente 472, tra le quali 232 del Nord, con una prevalenza del settore meccanico, 118 del Centro, perlopiù nei settori arredo ed edilizia, e 122 del Sud, soprattutto dell'agroalimentare. Metà di queste aziende ha ancora una debole propensione all'internazionalizzazione, come evidenziato dalla bassa percentuale di fatturato export, mentre l'altra metà ha struttura e fatturato tipici dell'esportatore abituale. L'interesse mostrato da questo secondo gruppo avvalorava la validità dell'iniziativa in parola. Al termine dei primi 6 *Master* *Tem Academy*, ben 180 imprese hanno potuto disporre di un proprio piano *export* realizzato dagli allievi. L'avvio dei *Master* ha spinto al rialzo il numero di ore di *stage* registrate nel 2015 (tavola 7.12).

**Tavola 7.12 - Formazione post lauream e manageriale**

Ore erogate dai docenti, valori assoluti

Settori	2013				2014				2015			
	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di stage	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di stage	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di stage
Corsi per giovani	8	171	3.722	49.700	12	216	3.763	63.805	14	330	3.968	113.500
Percorsi di formazione e affiancamento imprese	2	123	357	-	12	380	3.832	-	15	352	6.826	-
Seminari e workshop <sup>(1)</sup>	1	-	-	-	43	1.403	5.766	-	33	834	3.108	-
<b>Totale iniziative</b>	<b>11</b>	<b>294</b>	<b>4.079</b>	<b>49.700</b>	<b>67</b>	<b>1.999</b>	<b>13.361</b>	<b>63.805</b>	<b>62</b>	<b>1.516</b>	<b>13.902</b>	<b>113.500</b>

<sup>(1)</sup> Nel 2013 l'Ice ha contribuito all'organizzazione di un seminario per la sola parte di selezione dei docenti, quindi risultano non misurabili gli altri dati.

Fonte:Ice.

È inoltre aumentato l'investimento nella formazione diretta alle imprese e nei servizi di affiancamento. Un impulso significativo al coinvolgimento delle imprese è stato dato dal progetto *Export Now, follow up* del *Roadshow* per l'internazionalizzazione, che offre alle aziende un percorso formativo di primo livello, con seminari tecnico-formativi sulle nozioni fondamentali di *marketing* per l'esportazione seguiti da servizi di affiancamento personalizzati ad opera di esperti. Attraverso un *check-up* aziendale per auto-valutare le proprie potenzialità, l'impresa partecipante mette a fuoco gli elementi di forza da sviluppare e le criticità da superare e riceve alcuni suggerimenti operativi per una prima definizione delle strategie di internazionalizzazione. Appartiene alla stessa famiglia di servizi formativi, pur essendo molto più completo e rispondente ad un'ottica di approfondimento e personalizzazione, il *format* Export Lab, della durata di circa 9 mesi e diviso in tre fasi, formazione frontale, affiancamento in azienda da parte di esperti per la predisposizione di un *business plan* per l'internazionalizzazione e avvio della realizzazione dello stesso sui mercati esteri con il supporto degli uffici Ice. Nel 2015 è arrivato a maturazione un gruppo di 4 Export Lab realizzati nell'ambito del Piano export sud, con il coinvolgimento di 98 imprese partecipanti e 27 uffici Ice all'estero. È stata inoltre avviata la seconda edizione di ciascuno di essi, cui hanno partecipato 107 imprese.

I più recenti interventi formativi realizzati per le imprese appartengono a una nuova tipologia di servizi contraddistinta da maggiori personalizzazione e durata, ma anche maggiori impegno e concentrazione, su un numero meno ampio di imprese. Si intende in questo modo rispondere all'esigenza delle aziende che hanno manifestato la necessità di servizi formativi altamente personalizzati, con l'obiettivo di favorire un loro impatto più diretto sui processi decisionali alla base dell'impegno di internazionalizzazione.

#### Tavola 7.13 - Formazione internazionale

Ore erogate dai docenti, valori assoluti

Settori	2013			2014			2015		
	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione
Corsi e <i>study tour</i>	2	14	175	4	130	100	2	31	347
Seminari	6	319	163	9	248	61	5	297	49
Borse di studio <sup>(1)</sup>	1	80	1.000	1	10	8.414	2	36	20.850
Programmi di affiancamento <sup>(2)</sup>	0	0	0	2	18	170	1	15	66
<b>Totale iniziative</b>	<b>9</b>	<b>413</b>	<b>1.338</b>	<b>16</b>	<b>406</b>	<b>8.745</b>	<b>10</b>	<b>379</b>	<b>21.312</b>

<sup>(1)</sup> Per il 2014, borse di studio con stage

<sup>(2)</sup> Nel 2013, uno dei 6 seminari realizzati ha previsto un programma di affiancamento

Fonte: Ice.

Nel 2015 è stato ideato e realizzato un nuovo *format* di corso di formazione internazionale, il Design Export Lab, dedicato al settore dell'arredo e del *design*, riservato ad architetti, *interior designer* e *interior decorator* stranieri, favorendone il contatto diretto con realtà particolarmente interessanti del *Made in Italy* dei settori di riferimento. Il progetto prevede una sezione *Master class* con personaggi iconici del *design* italiano, architetti e imprenditori, e uno *Study tour* per scoprire le eccellenze del territorio; nella prima edizione si è puntato a Lombardia e Veneto.

Si è inoltre finalizzato per la prima volta un *Master* in collaborazione con la scuola Mib di Trieste, volto a formare giovani stranieri di origine italiana provenienti da 7 paesi, da inserire in imprese



italiane. È stata altresì avviata la seconda edizione del progetto Talenti, con un obiettivo analogo; studenti stranieri sono stati selezionati da 12 paesi per svolgere un periodo di 6 mesi di *stage* in imprese italiane, allo scopo di stabilire da parte delle Pmi ospitanti relazioni commerciali con i paesi di origine (tavola 7.13).

Sono proseguiti sul mercato statunitense i *workshop* dedicati alla presentazione delle imprese italiane innovative, con l'obiettivo di creare un *network* di riferimento all'estero per favorire accordi tecnologici con università, poli specialistici, aziende straniere, istituti di ricerca. È proseguita anche l'attività rivolta all'est europeo, così come quella dedicata paesi rivieraschi del Mediterraneo non membri della UE, con 5 iniziative tra *workshop* all'estero e *study tour* in Italia. Si sottolinea il deciso aumento del numero complessivo di ore erogate nella formazione internazionale, in particolare nell'ambito di corsi o *Study Tour* e di inserimenti di allievi in azienda con borse di studio, e la partecipazione più numerosa, rispetto al 2014, agli incontri seminariali dedicati ad operatori esteri.

## L'UE e l'internazionalizzazione delle imprese, spunti di riflessione e prospettive

di Andrea Maccanico\*

### Le origini

La Commissione europea non ha competenza sull'internazionalizzazione delle imprese, trattandosi di materia attribuita agli stati membri dell'UE. Nonostante ciò, al culmine della crisi finanziaria, nel novembre 2011, ha pubblicato una comunicazione intitolata *Small Business, Big World a new partnership to help SMEs seize global opportunities*. Nel documento si definisce un ruolo della UE nelle politiche di sostegno all'internazionalizzazione, che consiste nel procurare informazioni alle imprese sui mercati terzi, migliorare la coerenza ed il rapporto tra costi e benefici delle azioni di supporto all'internazionalizzazione, ridurre le difformità esistenti e creare un ambiente nel quale tutte le piccole e medie imprese (Pmi) della UE abbiano accesso a informazioni e servizi. Nello sviluppare le proprie attività la Commissione si è ispirata ai seguenti principi.

- Complementarietà dell'intervento dell'UE, che non dovrà duplicare i servizi resi dagli Stati membri, sia se erogati attraverso organismi pubblici, che privati
- Sostenibilità degli interventi, che dovranno essere legati a necessità reali e che dovranno essere sostenuti da un'effettiva domanda di mercato
- Efficienza nell'utilizzazione di finanziamenti pubblici, che significa ottenere il miglior rapporto tra risorse impiegate e risultati ottenuti.<sup>1</sup>

### Programmi e fondi di maggiore interesse

Nel lustro successivo alla comunicazione, diverse Direzioni generali della Commissione hanno ideato una varietà di strumenti e progetti con lo scopo di facilitare l'accesso delle imprese euro-

\* Ice

<sup>1</sup> Si veda [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-11-765\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-11-765_en.htm?locale=en).

pee ai mercati dei paesi terzi, con particolare riferimento alle Pmi e ai distretti produttivi.<sup>2</sup>

A prescindere dalle difficoltà incontrate sino ad ora per realizzare effettivamente un coordinamento ed evitare sovrapposizioni e duplicazioni con altri programmi di sostegno, si pone l'accento di seguito su alcuni degli strumenti che potrebbero essere d'interesse per le imprese e le loro associazioni nonché le organizzazioni e i professionisti che le supportano.

#### Cosme e Horizon 2020

Il Programma dell'UE per la competitività delle imprese e le Pmi (Cosme) e il Programma Horizon 2020 sono rispettivamente rivolti a migliorare la produttività e a favorire l'innovazione delle imprese europee. Sono numerose le opportunità che i due programmi mettono a disposizione delle imprese, fornendo da un lato diversi strumenti finanziari, non direttamente legati all'internazionalizzazione, ma che spesso ne costituiscono una premessa, oppure diventano una necessità al fine di poter competere in un ambiente d'affari globale; dall'altro lato finanziando iniziative rivolte direttamente ad aziende, consorzi, distretti, parchi scientifici e tecnologici per facilitare visite d'affari, partecipazione a fiere internazionali, o a eventi di *networking* e *matchmaking*, sia nella UE sia in diversi paesi terzi. Esiste anche la possibilità, promossa col programma Cosme, di ricevere finanziamenti per iniziative congiunte tra *Trade promotion organizations* (Tpo) istituite a livello nazionale o territoriale e Camere di Commercio (Cdc) di stati membri diversi per organizzare eventi promozionali in paesi terzi. Entrambi i programmi fanno riferimento all'Agenzia esecutiva per le Pmi (Easme l'acronimo inglese) dedicata alla gestione delle opportunità finanziate dai due programmi.<sup>3</sup>

Per fornire alle imprese strumenti per l'accesso ai finanziamenti europei dei due importanti programmi e dar loro modo di sfruttarne le potenzialità è auspicabile che si sviluppino sinergie tra Ministeri, Enti locali, Camere di commercio, Associazioni d'impresa, distretti, parchi tecnologici e istituti di credito per organizzare presentazioni, corsi di formazione e incontri con specialisti nell'intermediazione, nel *project management* e nel *project financing*.

L'Ice sta promuovendo alleanze strategiche in quest'ambito con diverse controparti, ad esempio con l'Agenzia per la promozione della Ricerca europea (Apre), Punto di contatto nazionale italiano per le questioni pertinenti al programma Horizon 2020. Sul fronte Cosme ha inoltre sviluppato un dialogo con la Direzione generale della Commissione per la Crescita (Dg Grow) e con le Tpo nazionali dell'UE per promuovere un maggiore coordinamento e analizzare la possibilità di organizzare eventi congiuntamente. L'Ice dà altresì attuazione a progetti europei partecipando a gare d'appalto dedicate alla fornitura di servizi di assistenza tecnica in materia di scambi internazionali, in collaborazione con imprese, Cdc italiane ed estere, la loro federazione europea Eurochambres e altre Tpo.

#### Promozione nel settore agroalimentare

Sul fronte agroalimentare, con la fine della Pac, la Direzione generale per l'Agricoltura della Commissione (Dg Agri) ha identificato come priorità la difesa e la promozione delle produzioni europee, certificate e non. A tale scopo, il Commissario Hogan ha sviluppato un importante programma di visite che s'ispirano al modello delle *Mission for growth*, per organizzare incontri con controparti internazionali. A latere di queste azioni, che hanno principalmente un significato di *advocacy*, è stato approvato col Regolamento 1.114 del 2014 un innalzamento delle risorse dedicate alla promozione, per raggiungere un *budget* di 200 milioni di euro nel 2019. Si tratta di azioni che vengono applicate a un numero molto ampio di prodotti e che possono essere

<sup>2</sup> Un quadro della situazione attuale, sebbene non esaustivo, è consultabile al seguente indirizzo Internet <http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/15844/attachments/1/translations/en/renditions/native>.

<sup>3</sup> Si veda <https://ec.europa.eu/easme/>.



realizzate da organismi pubblici e privati la cui *mission* consista nel rappresentare gli interessi delle imprese del settore o nel promuovere i prodotti agroalimentari. Le *call for proposals* sono gestite dalla Consumers, Health, Agriculture and Food Executive Agency (Chafea), che segue l'*iter* di valutazione e selezione delle proposte.<sup>4</sup>

#### Fondi Strutturali

La Commissione Europea ha promosso l'utilizzazione dei Fondi strutturali e di investimento europei (Fsie) a supporto delle imprese, e in particolare delle Pmi, prestando una crescente attenzione anche all'internazionalizzazione.<sup>5</sup>

I Fsie possono essere gestiti a livello nazionale attraverso un contratto di collaborazione con la Commissione e una serie di Piani operativi. Da questo tipo di finanziamenti potranno discendere interventi a livello regionale, dove sono disponibili anche Fondo europeo di sviluppo regionale, Fondo di coesione e Fondo sociale europeo. Tutte queste fonti di finanziamento, per le implicazioni connesse allo sviluppo della competitività, della crescita e dell'occupazione, hanno la potenzialità di essere co-finanziatori d'interventi che abbiano l'obiettivo di accrescere l'internazionalizzazione delle Pmi.

Si tratta di modalità d'intervento che potrebbero essere sviluppate a livello nazionale, oppure regionale; anche in questo caso è cruciale un coordinamento preventivo, per evitare duplicazioni e sviluppare sinergie con altri programmi simili condotti a livello nazionale ed europeo. Gli interventi ipotizzabili sono molteplici, per tutti valga l'esempio del Piano export sud, per sostenere l'internazionalizzazione di Calabria, Campania, Puglia e Sicilia, ideato e realizzato dall'Ice in collaborazione con le Regioni nel triennio 2014-2016 (si vedano in merito il paragrafo 7.1.3 e le edizioni precedenti del *Rapporto*).

#### Conclusioni e prospettive

Al fine di massimizzare l'uso da parte delle imprese italiane dei programmi europei finalizzati al sostegno all'internazionalizzazione è opportuno guidarle verso una migliore comprensione e conoscenza di tali programmi. Si rende inoltre necessario un forte coordinamento, prima a livello nazionale, poi a livello UE ed infine sul mercato terzo di riferimento, tra tutti gli attori italiani potenzialmente coinvolti. Serve un lavoro di squadra che vada a esaltare le sinergie, con un nuovo modo di vedere le cose che trascenda l'orizzonte locale o nazionale e identifichi le catene di valore già integrate a livello europeo per promuovere attorno a esse iniziative congiunte che siano condivise in diversi stati membri dell'UE.

Operativamente sono possibili e anzi a volte necessarie alleanze a geografia o geometria variabile, tra Regioni, distretti e paesi membri, legate a specializzazioni produttive che effettivamente conferiscano un valore aggiunto al *Made in Europe* in determinati settori. In selezionati mercati terzi è possibile organizzare eventi europei anche in settori per i quali altrove i prodotti nazionali sono gelosamente difesi. Ad esempio nell'agro-alimentare produttori di Francia, Italia e Spagna potrebbero pensare di aderire a un'iniziativa di organismi nazionali in cooperazione con la UE se l'evidenza dei fatti dimostrasse che in un certo mercato obiettivo il consumatore non ha gli

<sup>4</sup> Il sito dell'Agenzia, ove vengono pubblicate le opportunità in materia di promozione è accessibile all'indirizzo Internet [http://ec.europa.eu/chafea/agri/index\\_en.html](http://ec.europa.eu/chafea/agri/index_en.html), mentre le informazioni utili alla presentazione delle proposte all'indirizzo [http://ec.europa.eu/agriculture/promotion/policy/regulation-post-2015/2015-10-13-synoptic-presentation\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/promotion/policy/regulation-post-2015/2015-10-13-synoptic-presentation_en.pdf).

<sup>5</sup> I veicoli per l'intervento all'interno dei Fondi Strutturali e di Investimento Europei, sono descritti al seguente indirizzo Internet [http://ec.europa.eu/contracts\\_grants/funds\\_it.htm](http://ec.europa.eu/contracts_grants/funds_it.htm). Una guida all'utilizzazione dei Fondi Strutturali è disponibile all'indirizzo [http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/Supporting\\_Internat\\_SMEs.pdf/f36577c4-53fc-4f44-a02a-d8f5e295158f](http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/Supporting_Internat_SMEs.pdf/f36577c4-53fc-4f44-a02a-d8f5e295158f).



elementi per apprezzare le differenze e necessita in primo luogo di informazioni ed esposizione ai prodotti europei nel loro complesso.

L'Ice, dal canto proprio, sta sviluppando un lavoro di *lobby*, congiuntamente alle altre Tpo dell'UE, come Business France, Ices e Advantage Austria, per citarne solo alcune, e in collaborazione e raccordo con UnionCamere ed Eurochambres, sia per attuare progetti europei nell'ambito di gare d'appalto che per riuscire ad aprire un canale di dialogo con i vari servizi della Commissione che si occupano d'internazionalizzazione. Gli Uffici di Bruxelles e di Roma sono particolarmente attivi in questo senso e possono fornire ulteriori informazioni.

Incrementare l'efficienza significa fare sistema, razionalizzare l'esistente per fornire servizi a maggior valore aggiunto alle imprese. È un compito non facile ma necessario in quanto esistono al tempo stesso notevoli opportunità e criticità che vanno affrontate in maniera sistemica, con la più larga convergenza.

Le risorse a favore delle Pmi e per l'internazionalizzazione sono in costante crescita a livello UE. Il Forum sulla diplomazia economica dell'Unione Europea dello scorso febbraio ha evidenziato, per voce di BusinessEurope, ma col concorso di tanti dei partecipanti, da diversi esponenti della Commissione Europea a Hoyer, Presidente della Banca europea degli investimenti, per finire con Eurochambres, come esista già una ricca panopia di strumenti, programmi, servizi e d'attori nazionali che operano attivamente e proficuamente in materia d'internazionalizzazione.

Se non si troverà un filo conduttore a livello nazionale prima, ed europeo poi, il rischio è che l'imponente flusso di risorse finisca per creare nuovi sprechi e una concorrenza poco sensata tra attori che hanno funzioni simili e che operano nell'interesse delle imprese, italiane ed europee. Ne va della competitività e della posizione all'interno della costruzione europea dell'Italia e, in ultima analisi, del benessere, collettivo ed individuale dei cittadini. Per accelerare sulla via dell'uso efficiente e produttivo degli strumenti comunitari potrebbe essere opportuno un intervento della Cabina di regia per l'internazionalizzazione, con il quale si stabiliscano modalità di veicolare le informazioni, diffondere le opportunità, organizzare cordate e consorzi per progettare ed attuare dei progetti, dando priorità a garantire coerenza ed evitare duplicazioni.

#### 7.1.4 Regioni\*

Le Regioni e le Province autonome hanno riservato negli ultimi anni una crescente attenzione alle politiche di sostegno all'internazionalizzazione, al fine di aiutare le imprese a recuperare competitività, compensando così in parte le difficoltà derivanti da una domanda interna in flessione.

A ciò si ricollega la definizione di una *governance* più efficace e di una programmazione delle politiche di internazionalizzazione che si è tradotta anche nell'adozione di specifiche leggi regionali (da parte di Marche, Liguria, Veneto, Lazio, Puglia e Toscana), di numerosi piani programmatici, sia pluriennali che annuali, e di riorganizzazioni delle strutture amministrative competenti (Toscana), al fine di razionalizzare gli interventi legati alla promozione della competitività delle imprese. Tali misure rappresentano le strategie e le *policy* di ciascuna amministrazione regionale e sono state esaminate più in dettaglio nelle precedenti edizioni del *Rapporto*. Nel 2015 e prima metà del 2016 nuove misure sono state varate da Veneto e Molise.

\* A cura di Ice. Si ringraziano la Conferenza delle Regioni e Province autonome e in particolare Giulia Pavese, Rita Arcese e Pamela Ciavoni per la collaborazione prestata nella raccolta dei dati e le amministrazioni regionali per le informazioni e i dati forniti.



D'altro canto, l'obiettivo di sostenere la competitività grazie a un cambiamento di comportamenti e a un adattamento delle produzioni alle richieste dei mercati esteri, in una dimensione strategica di sviluppo del sistema paese, è comune a tutte le amministrazioni coinvolte. Nella competizione globale, se la dimensione nazionale è piccola, e infatti sempre più si parla di dimensione europea, quella locale non può costituire una base a sé stante. Per questi motivi anche le Regioni hanno contribuito a valorizzare fortemente il dialogo fra i soggetti istituzionali ed economici coinvolti nella Cabina di regia per l'Italia internazionale, per convergere su politiche di maggiore impatto, attuando le necessarie sinergie, anche in termini finanziari e di progetti condivisi fra i diversi livelli di governo.

Hanno comunque conservato un ruolo importante, accanto a quanto concordato a livello centrale, le attività messe in campo da ciascuna Regione, sia con azioni promozionali dirette che con misure volte a supportare progetti di internazionalizzazione presentati dalle imprese. L'approccio all'internazionalizzazione si è tradotto in un'attività eterogenea nelle diverse realtà regionali, eterogeneità che scaturisce da quella del tessuto e della specializzazione produttivi dei territori di riferimento. L'internazionalizzazione non è più vista solo come sostegno ad un'attività di vendita in un determinato paese estero, ma significa per le Regioni promuovere soprattutto servizi, *know how*, capacità di ricerca e innovazione, formazione e altre forme di proiezione all'estero. Anche per questo le Regioni svolgono il proprio compito con un complesso di interventi, tutti orientati ad incrementare la capacità di esportazione delle micro, piccole e medie imprese.

L'attività del 2015 sul fronte dell'internazionalizzazione è stata fortemente caratterizzata dalla partecipazione dei sistemi regionali all'Esposizione universale di Milano 2015 (o Expo). Il successo di Expo, che ha potuto contare sulla presenza *in situ* di più di 140 paesi stranieri e sull'arrivo in Italia di numerose delegazioni di operatori economici internazionali, si è tradotto in un ritorno economico per il paese nel suo complesso. Il forte investimento finanziario delle Regioni su Expo ha dato vita, infatti, ad incontri fra imprese italiane ed estere su Milano e ad azioni di *incoming* sui singoli territori regionali. Sono state numerose le iniziative svolte anche in collaborazione con Ice (il progetto *Expo is now* ne è solo un esempio).

Nell'aprile 2016 il Parlamento ha approvato un progetto di riforma costituzionale che riguarda anche la riforma del titolo quinto della Carta.<sup>17</sup> Il nuovo articolo 117 prevede una precisa ripartizione delle competenze fra Stato centrale e Regioni, dove al primo spetterebbe la competenza esclusiva in materia di commercio con l'estero (articolo 117, comma 2, lettera q), mentre rientrerebbe nella competenza esclusiva delle seconde la potestà legislativa in materia di promozione dello sviluppo economico locale e l'organizzazione in ambito regionale dei servizi alle imprese (articolo 117, comma 3). L'attribuzione allo Stato di competenze esclusive è derogabile in base al nuovo articolo 116, per il quale alle Regioni possono essere concesse forme e condizioni particolari di autonomia, anche in materia di commercio estero e anche su richiesta delle stesse, purché la Regione richiedente sia in condizione di equilibrio tra le entrate e le spese del proprio bilancio.

A questo proposito, in una sua presa di posizione di marzo 2016 la Conferenza delle Regioni e delle Province autonome ha sottolineato che, essendo l'internazionalizzazione una politica obiettivo e non un settore verticale, richiede interventi di sostegno di natura trasversale e quindi da parte sia di istituzioni centrali che locali e sia proiettati sui mercati esteri che attuati con politiche di sviluppo territoriale, afferenti a diversi ambiti come ad esempio quelli delle attività produttive e dell'istruzione e della ricerca. Il documento, elaborato come sintesi di un seminario tra addetti ai lavori formula una serie di interessanti proposte di collaborazione tra ammini-

<sup>17</sup> Si veda Gudas L. e Saladini M. (2015), *I rapporti tra stato e regioni nelle politiche di sostegno all'internazionalizzazione*, in "Rapporto Ice 2014-2015", Roma, Ice. Il progetto sarà sottoposto a referendum costituzionale nell'autunno del 2016.

strazioni centrali e territoriali pur non giungendo a disegnare un modello di *governance*, passo che si renderà con tutta probabilità necessario all'indomani di un'eventuale approvazione della riforma costituzionale. Quando si metterà mano alla questione, è auspicabile, secondo la Conferenza, che si tenga conto dell'intreccio delle diverse competenze fra stato e regioni in un settore strategico com'è quello delle politiche di sostegno alle imprese, in modo analogo alla sintesi positiva operata in sede di Cabina di regia nazionale.

Passando all'analisi dei dati finanziari nel loro complesso, la spesa per le azioni di internazionalizzazione nel 2015 risulta pari a 106,1 milioni di euro, somma che include fondi regionali ed europei e l'eventuale contributo dei privati ove previsto, con un aumento del 33,5 per cento sul 2014 (tavola 7.14).<sup>18</sup>

Guardando al dato aggregato, la spesa a favore dell'internazionalizzazione è aumentata in tutte le macro-regioni italiane, esclusa l'Italia nord-occidentale dove si è registrato un forte calo dovuto principalmente alla notevole riduzione della spesa della Lombardia, con molta probabilità legata al reindirizzamento di fondi verso Expo 2015. L'aumento è stato invece particolarmente consistente nelle regioni del Mezzogiorno, con la sola esclusione della Sardegna che ha ridotto la propria spesa. In particolare la Sicilia è passata da poco meno di un milione di euro spesi nel 2014 a oltre 17 milioni, interamente utilizzati per l'emissione di incentivi alle attività promozionali per Expo 2015 e, in via residuale, per la partecipazione di imprese siciliane a fiere.

L'aumento della spesa regionale nel 2015 per le *policy* di internazionalizzazione è dovuto anche alla possibilità da parte delle Regioni di utilizzare le risorse derivanti dalla Programmazione comunitaria 2014-2020 che per il risultato atteso 3.4, relativo all'incremento del livello di internazionalizzazione dei sistemi produttivi, prevede un'allocazione finanziaria programmata di circa 455 milioni di euro a valere sul Fondo europeo di sviluppo regionale, come previsto dall'Accordo di partenariato 2014-2020. Una delle novità del ciclo di programmazione corrente è la possibilità di usare fondi europei per l'internazionalizzazione in un numero più ampio di Regioni rispetto al passato. Al momento nel quale si scrive, 12 Regioni su 20 hanno già strutturato la componente in parola.

Fra gli altri motivi che hanno contribuito alla maggiore spesa, sicuramente ha occupato una posizione di rilievo l'investimento per le attività promozionali legate a Expo Milano 2015 poste in essere dalle Regioni nel corso dell'anno, in totale 273 iniziative di realizzazione diretta e indiretta, per un valore complessivo di circa 20 milioni di euro. Ne è scaturito un numero elevato di eventi, ad esempio oltre 600 nel caso della Regione Marche, che hanno permesso di promuovere e valorizzare migliaia di realtà regionali, sia attorno a Expo sia sul territorio regionale, dando un fondamentale supporto all'internazionalizzazione delle produzioni locali di eccellenza.

Come detto, per sostenere il processo di internazionalizzazione del tessuto economico nel proprio ambito territoriale le Regioni si sono concentrate sempre più sulla valorizzazione dei progetti di internazionalizzazione delle imprese. Da quest'anno il *Rapporto* dà dunque conto dei contributi diretti alle imprese, in parallelo alle attività di promozione direttamente realizzate dalle Regioni. I fondi destinati a questo tipo di strumenti sono ammontati a circa 47 milioni, poco meno della metà del totale complessivamente speso e sono stati perlopiù erogati attraverso buoni-spesa, o *voucher*. Essi sono stati conferiti alle imprese per finanziare diverse attività, in particolare addetti allo sviluppo dei mercati esteri, o *export manager*, a tempo determinato e/o parziale, consulenze per l'internazionalizzazione nonché partecipazioni a fiere e attività promozionali per Expo, con un bilancio nell'anno di circa 1.600 tra iniziative e beneficiari degli interventi.

<sup>18</sup> La spesa complessiva rivista del 2014 è di 79,5 milioni di euro. Nel 2015, per le regioni Val d'Aosta e Molise non si sono resi disponibili dati. Per le regioni Emilia Romagna e Trentino Alto-Adige non si sono rese disponibili disaggregazioni per settori o aree geografiche.



**Tavola 7.14 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione promossa dalle Regioni**

Milioni di euro e pesi percentuali

	Fondi spesi <sup>(1)</sup>			Tipologia di attività - 2015 <sup>(2)</sup>	
	2013	2014	2015	Incentivi diretti alle imprese per l'internazionalizzazione	Attività realizzate direttamente dalla Regione
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>15,7</b>	<b>19,4</b>	<b>6,5</b>	<b>8,1</b>	<b>0,8</b>
Piemonte	1,8	2,5	2,3	....	....
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-
Lombardia	12,9	15,9	3,7	8,1	0,0
Liguria	1,0	1,0	0,4	0,0	0,8
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>33,5</b>	<b>26,8</b>	<b>37,1</b>	<b>52,1</b>	<b>17,6</b>
Trentino-Alto Adige	10,6	14,3	16,2	14,7	11,5
Veneto	1,0	0,4	0,3	0,6	0,0
Friuli-Venezia Giulia	0,1	1,2	7,3	11,5	3,4
Emilia-Romagna	21,8	10,9	13,3	25,3	2,7
<b>Italia centrale</b>	<b>19,0</b>	<b>16,6</b>	<b>26,5</b>	<b>27,0</b>	<b>26,0</b>
Toscana	8,1	8,5	13,1	12,6	9,9
Umbria	2,3	2,6	3,4	2,7	3,5
Marche	6,4	4,5	4,2	1,9	6,2
Lazio	2,1	0,9	5,8	9,8	6,5
<b>Mezzogiorno</b>	<b>21,3</b>	<b>16,8</b>	<b>36,1</b>	<b>12,8</b>	<b>55,5</b>
Abruzzo	0,5	0,4	1,6	3,3	0,0
Molise	-	-	-	-	-
Campania	1,5	2,1	4,7	1,0	7,8
Puglia	6,2	6,0	7,1	3,9	9,7
Basilicata	3,0	1,2	2,5	1,8	3,0
Calabria	1,4	0,9	1,5	0,3	2,5
Sicilia	8,5	0,9	17,5	0,0	32,4
Sardegna	0,3	5,2	1,1	2,4	0,0
<b>Totale Regioni</b>	<b>89,4</b>	<b>79,5</b>	<b>106,1</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Includono sia gli incentivi sia le attività realizzate direttamente dalle Regioni<sup>(2)</sup> La ripartizione per tipologia di attività non include i dati relativi alle Regioni per le quali la disaggregazione non è disponibile.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, Ice - Politecnico di Milano

Analizzando la disaggregazione per tipologia di attività della spesa delle Regioni, emerge una diversificazione fra le regioni settentrionali, dove si è fatto maggiore ricorso nel 2015 allo strumento dei contributi diretti alle imprese, e quelle del Mezzogiorno, più orientate verso le attività realizzate direttamente (tavola 7.15). Questa polarizzazione è stata molto evidente per alcune delle attività a sostegno dell'internazionalizzazione, come ad esempio quelle strettamente legate a Expo 2015, le partecipazioni a fiere e le missioni all'estero di imprese italiane. Si segnalano la preponderanza degli incentivi come principale modalità attuativa dei contributi ai consorzi e la preferenza unanime per le attività dirette per quanto riguarda il finanziamento di missioni di *incoming*.

**Tavola 7.15 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione promossa dalle Regioni, anno 2015**

Milioni di euro, ripartiti fra incentivi alle imprese e attività realizzate direttamente dalle Regioni

	Partecipazione a fiere		Seminari e workshop		Missioni di imprese italiane all'estero		Missioni di imprese estere in Italia	Corsi di formazione		Attività promozionali legate a Expo 2015		Contributi ai consorzi per l'internazionalizzazione o ad aggregazioni di imprese		Altre attività promozionali <sup>(1)</sup>		Totale <sup>(2)</sup>	
	Incent.	At. dir.	Incent.	At. dir.	Incent.	At. dir.	At. dir.	Incent.	At. dir.	Incent.	At. dir.	Incent.	At. dir.	Incent.	At. dir.	Incent.	At. dir.
<b>Italia nord-occidentale</b>	<b>0,6</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,1</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>1,7</b>	<b>0,2</b>	<b>3,8</b>	<b>0,4</b>
Piemonte	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Valle d'Aosta	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lombardia	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,4	0,0	0,0	0,0	1,7	0,0	3,8	0,0
Liguria	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,4
<b>Italia nord-orientale</b>	<b>13,6</b>	<b>3,9</b>	<b>0,1</b>	<b>0,7</b>	<b>1,3</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,2</b>	<b>2,5</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>3,4</b>	<b>1,1</b>	<b>23,7</b>	<b>8,2</b>
Trento	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...
Bolzano	4,3	2,3	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	1,9	1,1	6,2	4,8
Veneto	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0
Friuli-Venezia Giulia	3,7	1,6	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	0,9	0,0	5,4	1,9
Emilia-Romagna	5,4	0,0	0,0	0,0	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	1,5	2,0	0,0	0,7	0,0	11,8	1,5
<b>Italia centrale</b>	<b>2,1</b>	<b>4,3</b>	<b>1,8</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>0,9</b>	<b>1,5</b>	<b>0,0</b>	<b>0,7</b>	<b>0,4</b>	<b>3,9</b>	<b>2,6</b>	<b>0,8</b>	<b>6,4</b>	<b>2,7</b>	<b>13,6</b>	<b>15,0</b>
Toscana	0,9	2,2	1,4	0,2	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	1,5	0,0	0,0	4,6	1,8	6,9	6,2
Umbria	0,7	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,4	0,7	0,0	0,8	0,1	0,2	1,2	1,9
Marche	0,0	0,4	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,0	0,7	0,0	1,5	0,3	0,0	0,6	0,4	0,9	3,3
Lazio	0,5	1,7	0,3	0,0	0,4	0,8	0,6	0,0	0,0	0,0	0,2	2,3	0,0	1,2	0,3	4,6	3,5
<b>Mezzogiorno</b>	<b>0,9</b>	<b>13,0</b>	<b>0,4</b>	<b>1,4</b>	<b>0,3</b>	<b>0,4</b>	<b>2,2</b>	<b>0,2</b>	<b>0,1</b>	<b>0,4</b>	<b>8,5</b>	<b>2,2</b>	<b>0,1</b>	<b>1,6</b>	<b>4,5</b>	<b>6,0</b>	<b>30,0</b>
Abruzzo	0,7	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,0	1,5	0,0
Molise	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Campania	0,1	2,5	0,0	0,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	1,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,5	4,2
Puglia	0,0	2,9	0,0	0,8	0,0	0,0	1,2	0,0	0,0	0,0	0,3	1,8	0,0	0,0	0,0	1,8	5,3
Basilicata	0,1	0,6	0,1	0,1	0,2	0,3	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	0,3	0,0	0,3	0,2	0,9	1,6
Calabria	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,9	0,2	0,0	0,0	0,0	0,2	1,4
Sicilia	0,0	6,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0	0,0	5,9	0,0	0,0	0,0	4,3	0,0	17,5
Sardegna	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	0,0	1,1	0,0
<b>Totale Regioni<sup>(2)</sup></b>	<b>17,3</b>	<b>21,3</b>	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	<b>1,3</b>	<b>3,7</b>	<b>0,2</b>	<b>0,8</b>	<b>5,4</b>	<b>14,9</b>	<b>6,8</b>	<b>0,9</b>	<b>13,1</b>	<b>8,4</b>	<b>47,1</b>	<b>53,6</b>

<sup>(1)</sup> Supporto all'investimento estero, *Export manager* e consulenze per l'internazionalizzazione e Altre attività promozionali

<sup>(2)</sup> Il totale della spesa in questa tavola non coincide con il totale generale della tavola precedente per la presenza in quest'ultimo di dati non disaggregabili

Fonte: elaborazioni Ice su dati Conferenza delle regioni e delle province autonome

Il 2015 ha visto ancora la preponderanza dell'Unione Europea come area di destinazione delle attività regionali a sostegno dell'internazionalizzazione rispetto ad altre aree geografiche. In media, metà del valore delle attività regionali è stato indirizzato verso il mercato comunitario, sebbene alcune Regioni, in particolare Campania, Sicilia, Friuli-Venezia Giulia e in misure minore l'Umbria e la Basilicata, abbiano adottato un'ottica molto più eurocentrica delle altre. Di contro, per il Veneto, l'Abruzzo e la Lombardia risalta particolarmente il peso della spesa Pluristato, ovvero verso più aree geografiche, correlata a Expo 2015. Tra le Regioni dove la componente geografica mista è stata superiore alla media nazionale (circa il 20% del totale) si segnalano Liguria, Calabria, Toscana, Puglia, Marche e Lazio. Altri mercati di riferimento sono stati l'Asia,



l'America settentrionale e i paesi europei non appartenenti all'UE, per le quali il peso è stato in media rispettivamente del 9,7%, 6,4% e 5,5%.

Per quanto riguarda la ripartizione settoriale delle attività a sostegno dell'internazionalizzazione, Expo 2015 ha portato con sé un forte sostegno al comparto agroalimentare cui le Regioni hanno destinato, in media, più della metà dei fondi complessivamente spesi nell'anno. Calabria, Sicilia, Liguria, Sardegna, Marche e Friuli-Venezia Giulia hanno concentrato gran parte delle risorse erogate nel settore agroalimentare e nelle attività strettamente correlate ad Expo 2015. La Lombardia, pur avendo ospitato la manifestazione, ha destinato la spesa dei fondi riservati all'internazionalizzazione a più settori, come sistema casa, moda e meccanica, evidentemente sfruttando l'attrattiva dell'Esposizione universale per mettere in vetrina produzioni di eccellenza, non necessariamente collegate alla filiera agroalimentare. Un approccio orientato alla diversificazione settoriale è stato adottato anche da altre Regioni. Settori importanti, ma con un peso considerevolmente inferiore rispetto all'agroalimentare, sono stati il turismo, l'artigianato, il sistema casa e la moda, tutti tipici del *Made in Italy*. Il settore del turismo si è posto fra gli impieghi più importanti delle risorse di Campania, Basilicata e Toscana. L'internazionalizzazione del settore della moda è stata particolarmente sostenuta da Toscana, Campania, Piemonte e Umbria. Quest'ultima, assieme a Puglia e Lazio, ha dato particolare supporto al sistema casa e, assieme a Basilicata e Sardegna, si è distinta per gli investimenti nell'artigianato. Infine, si segnala l'importanza attribuita dalla Puglia all'ambiente.

### 7.1.5 Camere di Commercio, industria, artigianato e agricoltura\*

Nel corso del 2015 il sistema camerale italiano, sulla base degli indirizzi espressi da Unioncamere e nel più generale quadro della riforma degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione, ha voluto rafforzare le proprie attività di assistenza alle imprese sul territorio, in un'ottica di complementarità con la rete dell'Ice, maggiormente proiettata verso un'azione di promozione del *Made in Italy* sui mercati esteri.

Le occasioni di collaborazione con l'Ice si sono intensificate nel 2015, con particolare riferimento ai *Roadshow* per l'internazionalizzazione e al Piano export sud (Pes) e, più in generale, alla complessiva azione a sostegno del Piano straordinario per la promozione del *Made in Italy* e l'attrazione degli investimenti. Nell'ambito del Pes, rivolto alle regioni italiane della convergenza, il sistema camerale ha curato l'edizione di Export Lab in Sicilia presso la Camera di commercio di Palermo con l'obiettivo di dare alle imprese del territorio siciliano una formazione ed una consulenza specifici sui temi dell'internazionalizzazione.

Unioncamere ha, inoltre, rafforzato sul tema della formazione, l'attrazione di talenti stranieri in Italia, con particolare riferimento a quelli provenienti dai mercati emergenti, in collaborazione con le università italiane. Ha dunque aderito al programma *Invest your talent in Italy* promosso dal Maeci in collaborazione con l'Ice, formalizzando la collaborazione con uno specifico accordo nel febbraio 2016.

#### Il portale WorldPass

Con gli sportelli WorldPass le Cciao offrono oggi alle imprese un'assistenza diretta tramite servizi di primo orientamento, informazione e assistenza sui temi legati al commercio internazionale. Grazie a essi è possibile ottenere informazioni relative a formalità necessarie per avviare un'impresa all'estero, passi da compiere per intraprendere un'operazione commerciale internazionale, informazioni sulle iniziative messe in campo dalle istituzioni per il sostegno all'internazio-

\* Redatto da Marco Saladini, Ice. L'autore ringrazia Fabio Pizzino (Unioncamere) per il materiale fornito e la cortese collaborazione prestata.

nalizzazione. Gli sportelli assicurano inoltre l'accesso a normative e disposizioni estere inerenti l'accesso ai mercati e consentono di richiedere assistenza specializzata allo sportello territoriale o attraverso il servizio *Esperto* on line.

I dati sull'utilizzo degli strumenti forniscono elementi incoraggianti quanto all'interesse delle imprese per i temi che le avvicinano al mercato globale: le consultazioni della piattaforma sono cresciute da oltre 400.000 pagine visitate nel 2014 da 60.000 utenti a oltre 800.000 nel 2015 da 80.000 utenti, con un aumento non trascurabile delle pagine visitate da ciascun utente. Le imprese iscritte alla piattaforma sono circa 10.000, provenienti da tutte le aree geografiche del paese. La banca dati Quesiti presente nel portale è stata arricchita di nuove risposte, raggiungendo il numero di 1.500 quesiti risolti. Tale patrimonio informativo è a disposizione di tutte le Camere, sia in modalità *on line* che di *front office* territoriale, per soddisfare le esigenze conoscitive delle imprese dei territori di riferimento e allo stesso tempo perseguire economie di scala e una maggiore armonizzazione nell'erogazione del servizio di risposta. Anche le imprese possono consultare direttamente il portale *contenitore* per raggiungere risorse informative di altre istituzioni o per porre direttamente quesiti *on line*.

### I dati dell'Osservatorio camerale

Secondo dati di consuntivo ancora preliminari ma già largamente indicativi, nel 2015 sono cresciuti i partecipanti ad attività formative (26,8% in più), mentre hanno subito un forte calo i partecipanti ad attività promozionali (-52,9%) e, in misura minore, gli utenti di attività di consulenza (-15,6%, tavola 7.16). Si sono ridotte anche altre attività svolte all'estero, come le antenne e i *desk* gestiti direttamente (-67,6%) e la partecipazione a fiere e mostre (-41,7%). È cresciuta invece l'attività di ricevimento di delegazioni estere in Italia (29,8%). A queste tendenze si accompagna una significativa contrazione della spesa complessiva per interventi in materia di internazionalizzazione, che scende a 40,2 milioni di euro nel 2015 da 69,2 dell'anno precedente. Tale riduzione è dovuta non solo alla diminuzione delle risorse disponibili, a sua volta causata dalla contrazione degli introiti all'indomani della riduzione del diritto annuale corrisposto alle Cciao dalle imprese, ma anche alla volontà di Unioncamere di focalizzare il sostegno su attività di assistenza e formazione sul territorio più che su quelle promozionali.

#### Tavola 7.16 - Principali indicatori sull'attività di sostegno all'internazionalizzazione delle Cciao

Numero e valore in milioni di euro

	2013	2014	2015
Antenne e <i>desk</i> all'estero gestiti direttamente dalle Cciao	151	111	36
Partecipazione a fiere e mostre all'estero	922	1.056	616
Ricevimento delegazioni estere in Italia	580	568	737
Organizzazione di missioni commerciali all'estero	489	574	229
Imprese partecipanti ad attività promozionali	41.407	38.851	18.297
Partecipanti ad attività formative	23.934	19.504	24.736
Utenti di attività di consulenza	21.946	28.292	23.879
Certificati di origine	793.967	715.577	735.902
Carnet Ata	9.812	9.732	9.231
Altri documenti per l'estero	444.254	410.527	483.815
Fondi erogati (milioni di euro) <sup>(1)</sup>	78,9	69,2	40,2

<sup>(1)</sup> Il dato sui fondi erogati nel 2015 è relativo a 96 Cciao su 104.

Fonte: Osservatorio camerale Unioncamere



Il sistema delle Cciao ha svolto nel 2015 oltre 2.400 iniziative di promozione a sostegno dell'internazionalizzazione, circa 1.200 in meno che nel 2013 (tavola 7.17). Osservando la loro disaggregazione per macro-area amministrativa emerge come le strutture camerali del nord-ovest abbiano perso nel 2015 il primato in due delle sei categorie di attività riportate nella tavola. Nelle missioni all'estero ha infatti prevalso l'Italia nord-orientale, mentre per la partecipazione alle mostre e fiere all'estero si è distinta l'Italia centrale. Ciò potrebbe essere dovuto al risultato della Lombardia, dove si nota l'effetto dell'Esposizione universale di Milano, che ha certamente contribuito a ridurre la partecipazione a mostre e fiere e le altre attività all'estero e ad aumentare il numero di delegazioni estere ricevute. Oltre che in quest'ultima categoria (60,2% delle iniziative realizzate), resta una preminenza del nord-ovest nei *workshop* formativi, seminari e *country presentation* (43,7%), nella promozione di investimenti e *joint venture* (85%) e nella promozione di accordi di collaborazione (76,4%). Per le Cciao dell'Italia Nord-orientale le categorie di attività principali sono state missioni commerciali all'estero, come si è accennato (44,1%), e *workshop* formativi, seminari e *country presentation* (31,7%). In Italia centrale hanno prevalso partecipazione a fiere e mostre all'estero (35,2%) e le missioni commerciali all'estero (17%). *Workshop* formativi, seminari e *country presentation* (10,6%) e missioni commerciali all'estero (8,7%) hanno costituito aree di particolare *focus* per le Cciao del Mezzogiorno.

**Tavola 7.17 - Azioni di sostegno all'internazionalizzazione svolte dalle Cciao per Regione**

Numero e valore in milioni di euro

Regioni e ripartizioni	Partecipazione a fiere e mostre all'estero	Ricevimento di delegazioni estere in Italia	Missioni commerciali all'estero	Workshop formativi, seminari, country presentation	Promozione di investimenti e joint venture	Promozione di accordi di collaborazione
<b>Italia Nord-occidentale</b>	<b>216</b>	<b>445</b>	<b>69</b>	<b>247</b>	<b>17</b>	<b>194</b>
Piemonte	96	141	29	67	0	33
Valle d'Aosta	2	5	1	12	0	0
Liguria	24	2	2	3	1	16
Lombardia	94	297	37	165	16	145
<b>Italia Nord-orientale</b>	<b>160</b>	<b>172</b>	<b>101</b>	<b>179</b>	<b>0</b>	<b>38</b>
Trentino Alto Adige	36	2	9	14	0	0
Veneto	63	48	40	75	0	38
Friuli Venezia Giulia	35	14	41	40	0	0
Emilia Romagna	26	108	11	50	0	0
<b>Italia centrale</b>	<b>217</b>	<b>66</b>	<b>39</b>	<b>79</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Toscana	120	38	19	52	0	0
Umbria	2	2	1	2	0	1
Lazio	39	11	10	21	0	3
Marche	56	15	9	4	3	0
<b>Mezzogiorno</b>	<b>23</b>	<b>56</b>	<b>20</b>	<b>60</b>	<b>0</b>	<b>18</b>
Abruzzo	0	11	1	3	0	0
Basilicata	2	0	5	6	0	0
Calabria	8	21	7	8	0	4
Campania	5	3	3	13	0	0
Molise	2	7	3	12	0	12
Puglia	1	1	0	9	0	0
Sardegna	4	0	1	4	0	2
Sicilia	1	13	0	5	0	0
<b>Totale regioni</b>	<b>616</b>	<b>739</b>	<b>229</b>	<b>565</b>	<b>20</b>	<b>254</b>

Fonte: elaborazioni Ice su dati Osservatorio camerale Unioncamere



## La rete delle camere di commercio italiane all'estero: i primi effetti della riforma

Redatto da Paolo Bulleri\*

Nel 2015 è entrata concretamente in vigore la riforma introdotta con DM 24 aprile 2014 del cofinanziamento delle attività progettuali realizzate dalla rete delle 76 Camere di commercio italiane all'estero (Ccie), accreditate presso il Mse e operanti in 54 paesi.

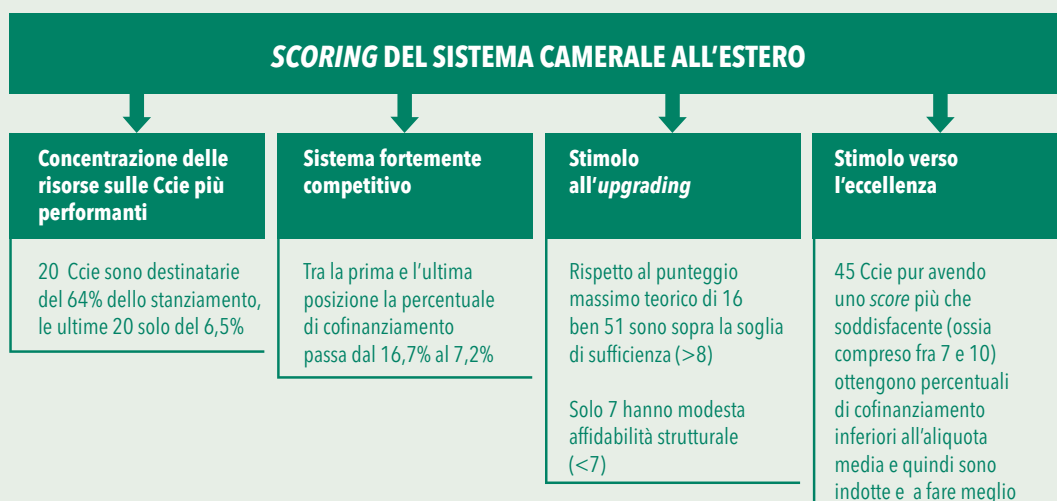
Il Mse ha inteso collegare il contributo pubblico alle attività realizzate dalle Camere estere ad una procedura di *scoring* qualitativo che ne valorizza il merito e l'affidabilità; la valutazione si basa su 16 parametri che misurano capacità organizzativa, strutturale, economico-finanziaria e di fare rete all'estero delle Ccie a vantaggio del nostro sistema d'impresa.

Dall'applicazione dello *scoring*, strumento che per la prima volta viene applicato in maniera così strutturata nel panorama della pubblica amministrazione italiana, il Mse ricava una graduatoria di merito che attribuisce percentuali di contributo crescenti alle Camere più performanti.

Grazie a questa metodologia, il contributo viene erogato non solo sulla base del principio di corretta gestione e rendicontazione che deve permeare l'erogazione di risorse pubbliche, ma con l'obiettivo di innescare un processo di efficientamento del sistema, di cui si stanno già vedendo i primi frutti, con un miglioramento dell'efficacia dell'azione promozionale camerale ed una rinnovata attenzione alle dinamiche del mercato, anche in un'ottica di maggior capacità di autofinanziamento.

In questo senso, il decreto ministeriale 24 aprile 2014 ha anche previsto un importo minimo per i programmi promozionali ammessi, al fine di evitare l'eccessiva parcellizzazione dei contributi, e la scrematura delle iniziative ammissibili in modo da veicolare maggiori risorse sulle iniziative promozionali a più alto valore aggiunto.

**Figura 1 - Gli effetti della prima applicazione dello *scoring***



\* Mse

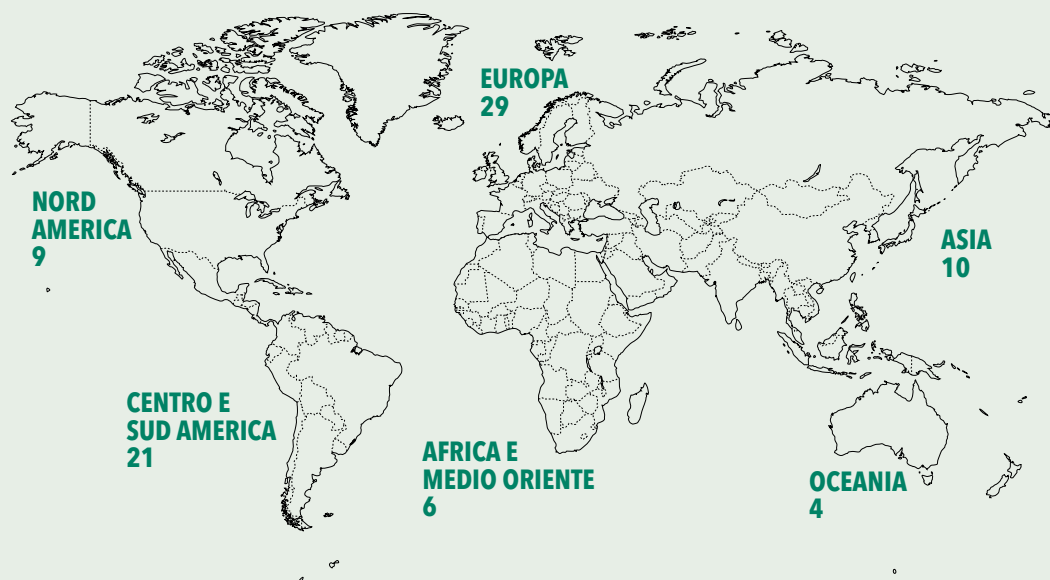
Il processo di *scoring* è poi integrato da una crescente attenzione agli utili elementi di valutazione dell'attività promozionale svolta dalle Ccie forniti dalle Ambasciate e/o sedi consolari, a conferma del sempre più stretto coordinamento tra i programmi e gli attori della *promotion* pubblica che caratterizza la nuova strategia per l'internazionalizzazione, e in particolare l'adozione del Piano straordinario per il *Made in Italy* e l'attrazione degli investimenti esteri.

La riforma ha, infine, posto forte attenzione alla semplificazione delle procedure di programmazione e di rendicontazione a carico delle Camere estere, già completamente informatizzate per la parte relativa alla comunicazione dei programmi di attività, inviati annualmente dalle Ccie attraverso una piattaforma *on line* (*Sistema Informativo Pla.Net*), gestita congiuntamente con *Assocamerestero*.

Nel corso del 2015, la rete delle Camere italiane all'estero ha fornito assistenza, erogando servizi e organizzando attività promozionali, a più di 30mila imprese italiane ed estere: nello specifico, le Ccie hanno organizzato la partecipazione di oltre 5.000 imprese a circa 300 missioni imprenditoriali (sia in logica *incoming* che *outgoing*) ed investito 45 milioni di euro per la realizzazione di oltre 2.000 attività promozionali.

Tra le azioni più ricorrenti, si segnalano il *matchmaking* tra imprese, oltre alle missioni, incontri BtoB e partecipazione a fiere e saloni, e l'assistenza personalizzata rispetto a specifiche esigenze aziendali quali ad esempio quelle legali, fiscali, finanziarie, di accompagnamento all'apertura di filiali in loco, di individuazione di *partner* per *joint venture* e accordi di distribuzione, di analisi di fattibilità e *check up* aziendali.

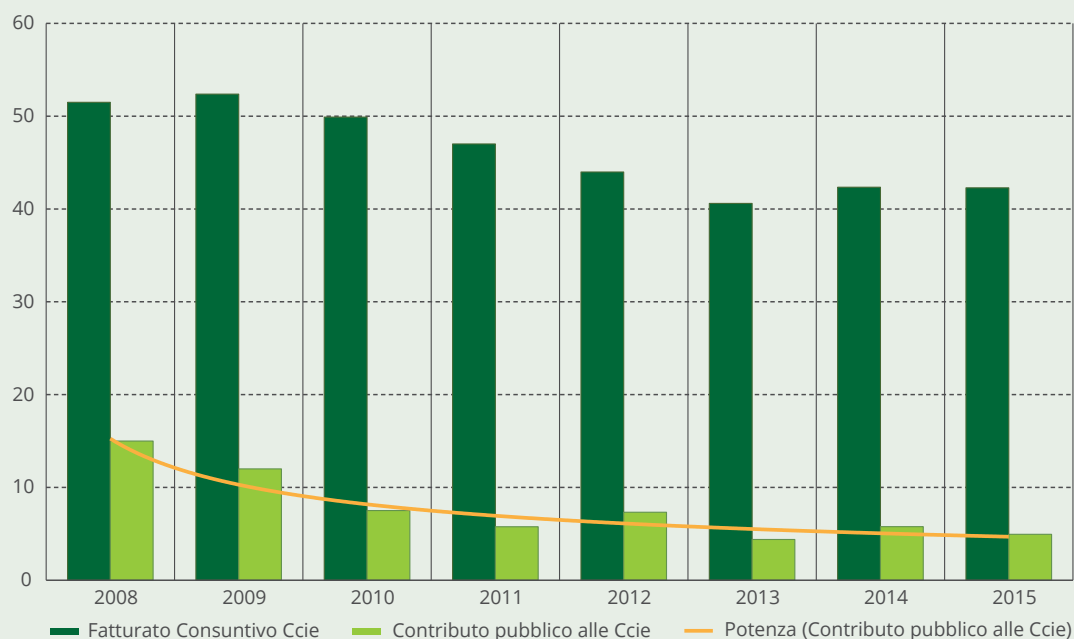
**Figura 2 - La rete delle Camere di commercio italiane all'estero riconosciute dal Mse**



Tipico soggetto del partenariato pubblico-privato, già oggi le Camere reperiscono in buona parte sul mercato le risorse finanziarie per il proprio sostentamento, in quanto il cofinanziamento statale, pari a circa 5 milioni di euro per il 2015, copre mediamente circa un ottavo delle spese sostenute dal sistema.

**Grafico 1 - Andamento ricavi delle Ccief, risorse ministeriali e capitolo 2501 (cassa)**

Valori in milioni di euro, periodo 2008-2015



### 7.1.6 Cassa depositi e prestiti\*

*L'Istituto Nazionale di Promozione e il nuovo ruolo di Cdp nel sostegno all'export*

Con la presentazione del nuovo Piano Industriale, il Gruppo Cdp ha avviato un processo di rafforzamento delle proprie attività di sostegno all'export e all'internazionalizzazione delle imprese italiane.<sup>19</sup> In particolare, si prevede di creare un *punto unico* di accesso ai servizi finanziari attraverso un maggior coordinamento delle attività delle varie società del Gruppo operanti nel settore, nello specifico, Cdp, Sace e Simest. L'obiettivo è di offrire alle imprese strumenti integrati (prestiti, garanzie e assicurazioni), in uno scenario in cui la globalizzazione e la competizione internazionale rendono necessario un approccio sinergico, che sappia supportare le attività imprenditoriali su tutte le principali leve che ne determinano la competitività.

Negli ultimi anni di circa 14.000 esportatori ricorrenti in Italia, il Gruppo Cdp ha avuto 5.000 clienti (il 35%), a testimonianza che un esportatore su tre ha scelto di lavorare insieme alle società del Gruppo per l'*expertise*, lo standing istituzionale e la qualità delle soluzioni offerte. L'obiettivo non è solo quello di offrire servizi finanziari per le imprese che esportano, ma anche – e in maniera altrettanto importante – quello di fornire attività di consulenza per l'identificazione di

\* Redatto da Davide Ciferri e Annachiara Palazzo, Cassa depositi e prestiti Spa.

<sup>19</sup> Secondo le previsioni del Piano, nel periodo 2016-2020 il Gruppo Cdp (considerando anche l'operatività di Sace e Simest, direttamente controllate da Cdp) metterà a disposizione delle imprese circa 117 miliardi di euro di cui 63 miliardi (il 54% del totale) destinati al sostegno all'export e all'internazionalizzazione.



settori, aree e modalità operative che possano contribuire al successo delle imprese sui mercati internazionali.

Con la legge di Stabilità 2016<sup>20</sup>, Cdp è stata inoltre riconosciuta come l'Istituto Nazionale di Promozione per l'Italia. L'attività promozionale si realizzerà attraverso un ruolo proattivo di sostegno al sistema produttivo nazionale con particolare riferimento agli investimenti infrastrutturali<sup>21</sup> e alle imprese, coinvolgendo altri investitori privati e soprattutto favorendo il dialogo tra gli stakeholder. In questa prospettiva anche la ricerca, l'identificazione e la valorizzazione di nuovi mercati di sbocco a livello internazionale per le imprese italiane diventa un obiettivo prioritario. Facilitare l'ingresso di nuove imprese nel commercio internazionale, riducendo le barriere all'entrata che ne compromettono la competitività, è uno dei principali filoni in cui si realizza questa nuova funzione promozionale del Gruppo.

Inoltre, nell'ambito della riforma del sistema italiano di Cooperazione e Sviluppo, Cdp è stata riconosciuta come Istituzione Finanziaria per la Cooperazione allo Sviluppo<sup>22</sup> e chiamata a gestire le risorse del Fondo rotativo, ma anche a promuovere attività di *blending* con risorse proprie e altre risorse private al fine di rafforzare la Cooperazione internazionale, anche sostenendo le imprese italiane che, nel rispetto di standard riconosciuti a livello internazionale, operino in questo settore.<sup>23</sup>

#### *Il ruolo di Cdp nelle attività di export credit*

Nel corso del 2015 è continuata l'attività specifica di Cdp attraverso l'operatività di Export Banca, che trova applicazione nel finanziamento di operazioni relative all'esportazione di beni e servizi, all'esecuzione di lavori da parte di imprese italiane o filiali collegate/controllate estere e alla loro internazionalizzazione.

L'operatività di Export Banca è cresciuta significativamente, nell'ultimo anno, in termini di volumi (dopo il calo registrato nel 2014, -39%), che si sono attestati a circa 1.389 milioni di euro, mentre il numero di operazioni è rimasto sostanzialmente stabile (tavola 7.18). Confrontando i

#### **Tavola 7.18 - Contratti stipulati da Export Banca<sup>(1)</sup>**

Unità e valori in milioni di euro

	2013	2014	2015	Totale 2013-2015
<b>Totale contratti stipulati</b>	<b>15</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>28</b>
Export credit	13	4	6	23
Internazionalizzazione	2	3	0	5
<b>Totale finanziato</b>	<b>1.807</b>	<b>1.101</b>	<b>1.389</b>	<b>4.297</b>
Export credit	1.710	1.036	1.389	4.135
Internazionalizzazione	97	65	0	162

<sup>(1)</sup> Eventuali disallineamenti nei totali sono dovuti ad arrotondamenti  
Fonte: Cassa depositi e prestiti

<sup>(20)</sup> Legge 208 del 2015, Disposizioni per la formazione del bilancio annuale e pluriennale dello Stato (Legge di Stabilità 2016).

<sup>(21)</sup> In questa prospettiva va evidenziato come Cdp è il principale player nazionale che opera di concerto con la BEI per l'implementazione nel nostro paese del "Piano d'Investimento per l'Europa" (c.d. Piano Juncker).

<sup>(22)</sup> Legge 125 del 2014, "Disciplina generale sulla cooperazione internazionale per lo sviluppo".

<sup>(23)</sup> Si veda in particolare il riquadro *La riforma della cooperazione allo sviluppo e gli strumenti dedicati alle imprese*, all'interno del presente capitolo del Rapporto

risultati con quelli evidenziati nel ranking internazionale dei principali operatori (sia pubblici sia privati) che operano nel settore del *trade finance*, con riferimento all'ammontare complessivo del finanziamento, Cdp si colloca al terzo posto rispetto ad altri *state lender*<sup>24</sup> dietro a KfW- IpeX Bank (Germania, 13.202 milioni di euro), Bank of China (6.800 milioni di euro), Russian National Wealth Fund (4.660 milioni di euro).

Per dare una metrica dell'intensità di intervento di Export Banca rispetto al benchmark rappresentato dalla banca IPEX controllata direttamente da KfW, omologa tedesca di Cdp, nel 2015 il volume delle nuove operazioni di Export Banca rispetto al totale dell'export italiano è stato pari allo 0,3%, mentre quello di IPEX è stato pari allo 0,9%<sup>25</sup>. Se si considera il numero di operazioni, Export Banca (6 nuovi contratti) è al quinto posto nella graduatoria degli *state lender*. Questo risultato dipende dalla struttura delle operazioni e dalle caratteristiche dello strumento che è disegnato tipicamente per interventi di dimensione medio-grande.

Nel 2015, le operazioni effettuate hanno attivato finanziamenti complessivi per il sistema Italia per circa 3.075 milioni di euro. Come nel 2014, anche nell'ultimo anno di riferimento rimane particolarmente elevato l'effetto leva generato dagli strumenti di Export Banca, con un percentuale di contribuzione da parte degli istituti bancari privati superiori al 50% del totale del finanziamento (tavola 7.19). Questa tendenza ha permesso negli ultimi anni di aumentare l'efficacia complessiva dell'intervento, favorendo il coinvolgimento di maggiori risorse da parte di soggetti privati. Rispetto ai primi anni di operatività (2011-2013) quando in media la quota delle banche nelle operazioni assistite da Export Banca era del 23%, negli ultimi anni, l'effetto leva è significativamente aumentato anche grazie al fatto che lo strumento, dopo la fase di start-up, ha avuto una crescente diffusione su scala nazionale e presso i principali esportatori.

Nell'ultimo anno, l'importo medio delle operazioni è stato pari circa 232 milioni di euro, con 5 operazioni in modalità diretta e 1 operazione in modalità indiretta.<sup>26</sup>

#### Tavola 7.19 - Caratteristiche dei contratti stipulati Export Banca <sup>(1)</sup>

Unità e valori in milioni di euro

	2013	2014	2015
<b>Totale finanziato<sup>(2)</sup></b>	<b>2.179</b>	<b>2.536</b>	<b>3.075</b>
Quota Cdp	82,9%	43,4%	45,2%
Quota banche	17,1%	56,6%	54,8%
<b>Numero dei contratti stipulati</b>	<b>15</b>	<b>7</b>	<b>6</b>
Finanziamento diretto	10	6	5
Finanziamento indiretto	5	1	1

<sup>(1)</sup> Eventuali disallineamenti nei totali sono dovuti ad arrotondamenti.

<sup>(2)</sup> Le quote per gli anni 2013 e 2014 potrebbero differire da quanto riportato nelle precedenti edizioni del Rapporto a seguito di rettifiche nelle quote di finanziamento non di competenza di Cdp

Fonte: Cassa depositi e prestiti

- <sup>24</sup> Si veda in particolare Trade Finance Analytics (2016), *League Tables Analysis 2015 Full Year*. I dati riportati fanno riferimento al totale finanziato (finanziamento dello *state lender* più quello eventuale di altre banche).
- <sup>25</sup> Il rapporto tra le attività di *export credit* e le esportazioni aggregate non è una misura diretta di intensità, in quanto il denominatore non è necessariamente parte integrante del denominatore. In particolare, il valore complessivo del finanziamento potrebbe essere inferiore al valore dei beni esportati e al tempo stesso le erogazioni (e quindi anche il loro impatto sulle esportazioni) potrebbero essere differite in più anni in funzione dello stato di avanzamento delle commesse. Questo rapporto è qui utilizzato per avere una dimensione complessiva degli interventi standardizzata per paese.
- <sup>26</sup> L'intervento di Cdp può essere realizzato secondo modalità indiretta o diretta. Nel primo caso, Cdp fornisce alla banca la provvista necessaria affinché quest'ultima possa effettuare il finanziamento al debitore finale. Nel secondo caso, Cdp finanzia direttamente il debitore finale, anche in cofinanziamento con altri istituti di credito.

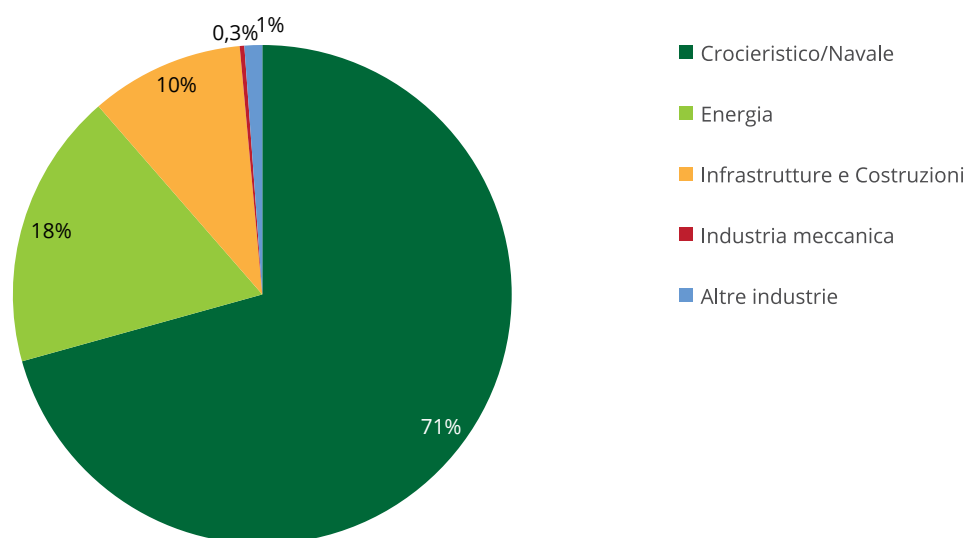


Da un punto di vista settoriale, il peso della cantieristica navale (superiore al 70%) è aumentato nel corso del tempo. Il settore (che secondo alcune stime<sup>27</sup> pesa per circa l'1,5% dell'export italiano) vede l'Italia come uno dei principali esportatori a livello globale. Nel segmento "navi da crociera", ad esempio, il nostro paese detiene più del 38% del totale degli ordini in essere nei portafogli mondiali nel 2014 (in Tslc<sup>28</sup>). Gli ordini ad aziende italiane (prima fra tutti a Fincantieri) rappresentano, a livello mondiale, l'1,3% del mercato di unità navali (grafico 7.9).

Nel settore energia, che rappresenta circa il 18% del portafoglio dell'ultimo triennio, per la prima volta nel 2015 sono state effettuate delle operazioni riguardanti il settore delle *utility* e in particolare nel segmento della distribuzione di energia elettrica

### Grafico 7.9 - Contratti stipulati da Export Banca per settore merceologico

Valori percentuali calcolati sugli importi finanziati da Cdp, anni 2013-2015



Fonte: Ice

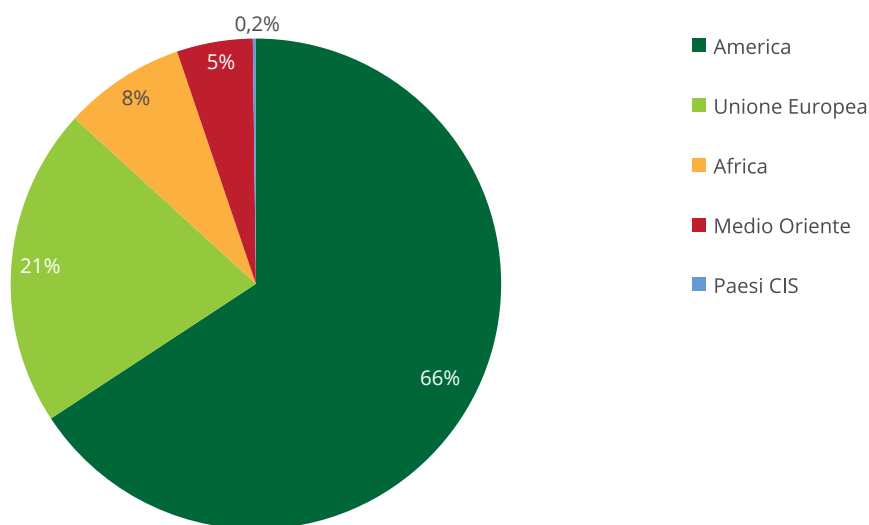
Con riferimento alla destinazione geografica degli interventi (grafico 7.10), attualmente concentrato nel continente americano, il portafoglio delle operazioni non rispecchia la composizione dell'export italiano per area geografica di destinazione, che invece vede una netta prevalenza degli scambi con l'Europa. Quelli destinati all'America nell'ultimo triennio pesano in media il 12% sul totale export italiano, mentre costituiscono il 66% nel portafoglio di Export Banca. Più allineate appaiono le quote relative all'Africa (5,2% e 8%, rispettivamente il peso sul totale export italiano e il peso relativo nel portafoglio Cdp nell'ultimo triennio) e al Medio Oriente (5,1% vs 5%).

<sup>27</sup> Si veda in particolare Censis (2015), *V Rapporto sull'Economia del Mare*. La quota fa all'export di beni e servizi nell'anno 2013.

<sup>28</sup> Tonnellate di stazza lorda compensata. La compensazione permette di tenere in conto la difficoltà e la complessità di una nave attraverso l'introduzione nel calcolo la quantità di ore/uomo necessarie a completarne la costruzione.

### Grafico 7.10 - Contratti stipulati da Export Banca per area di destinazione

Valori percentuali calcolati sugli importi finanziati da Cdp, anni 2013-2015



Fonte: Ice

#### 7.1.7 Simest

Simest è una società per azioni controllata da Cassa depositi e prestiti (Cdp), a seguito dell'acquisizione, nel 2012, del pacchetto azionario detenuto dal Mse (circa 76%).

Tavola 7.20 - Dati riassuntivi attività di Simest

	Numero servizi			Milioni di euro		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
<b>Partecipazioni Simest</b>						
Nuove partecipazioni acquisite	36	53	32	77,0	125,0	90,0
<b>Partecipazioni fondo di <i>venture capital</i></b>						
Nuove partecipazioni acquisite	21	18	18	12,0	9,0	7,0
<b>Incentivi alle imprese</b>						
Agevolazioni per l'esportazione (D. Lgs. 143/98, già L. 227/77)	156	85	44	4.683,0	2.337,0	5.118,0
Agevolazioni per gli investimenti all'estero (L. 100/90 e 19/91)	39	34	34	241,0	78,0	76,0
Programmi di inserimento sui mercati esteri (L. 133/08, art. 6, comma 2, lett. a)	171	139	103	143,0	110,0	80,0
Agevolazioni per gli studi di prefattibilità, fattibilità e programmi di assistenza tecnica (L. 133/08, art. 6, comma 2, lett. b)	22	15	10	3,0	1,4	1,0
Patrimonializzazione delle Pmi esportatrici (L. 133/08, art. 6, comma 2, lett. c)	0	13	27	0,0	3,0	6,0
Agevolazioni per la prima partecipazione ad una fiera e/o mostra sui mercati extra UE (L. 133/08, art. 6, comma 2, lett. c)	0	5	11	0,0	0,2	0,3

Fonte: Simest



Simest, costituita nel 1991 con lo scopo di promuovere e sostenere sotto il profilo tecnico e finanziario gli investimenti di imprese italiane all'estero, gestisce dal 1999 gli strumenti finanziari pubblici a sostegno delle attività di internazionalizzazione delle imprese italiane e costituisce un interlocutore cui le imprese italiane possono fare riferimento per tutte le tipologie di interventi all'estero e dal 2011 anche in Italia. Di seguito si propone una rassegna dei principali risultati conseguiti nel 2015 in ciascuna delle principali linee di attività di Simest.

#### Partecipazioni in società all'estero

Simest può acquisire partecipazioni fino al 49% del capitale sociale in investimenti di imprese italiane in paesi extra UE. La partecipazione di Simest consente alle imprese italiane l'accesso alle agevolazioni, sotto forma di contributi agli interessi, per il finanziamento dell'acquisizione della loro quota di capitale. Inoltre Simest può acquisire, a condizioni di mercato e senza agevolazioni, partecipazioni fino al 49% del capitale sociale di imprese italiane o loro controllate nell'UE che sviluppino investimenti produttivi e di innovazione e ricerca; da tali acquisizioni sono esclusi i *salvataggi*.

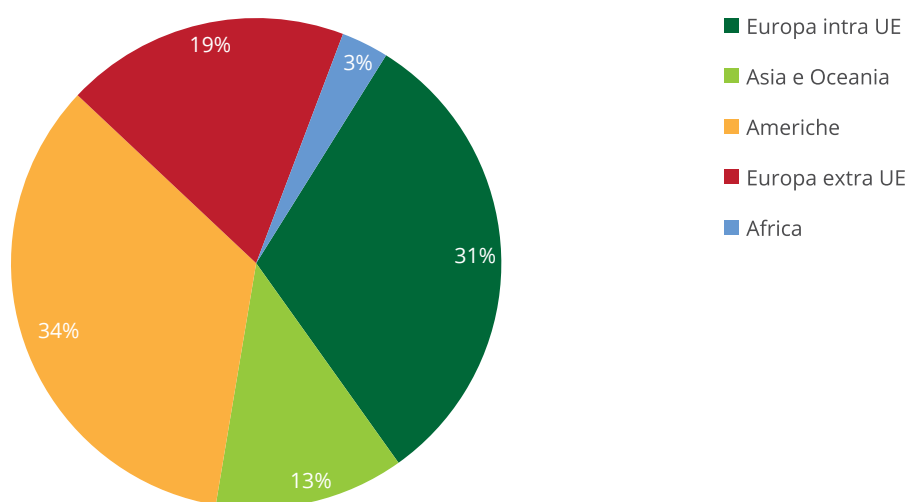
Nell'esercizio 2015, Simest ha effettuato 41 operazioni per un importo complessivo di 99 milioni di euro, di cui:

- 23 nuove partecipazioni in società all'estero per un importo di circa 42 milioni di euro;
- 8 aumenti di capitale sociale e 3 ridefinizioni di piano in società all'estero già partecipate al 31 dicembre 2014 per complessivi 7 milioni di euro;
- 9 nuove partecipazioni in società in Italia per un importo di 48 milioni di euro;
- un aumento di capitale sociale in società in Italia già partecipata al 31 dicembre 2014 per 2 milioni di euro.

Quanto ai settori, si conferma una ripartizione in linea con la prevalente specializzazione del sistema produttivo nazionale, con una concentrazione degli interventi nei settori di punta del *Made in Italy*: elettromeccanico/meccanico, agroalimentare, chimico/farmaceutico, edilizia/costruzioni e tessile/abbigliamento.

#### Grafico 7.11 - Nuove partecipazioni acquisite in società nell'esercizio 2015

Numero di progetti per area di investimento



Fonte: Simest



Di seguito, è evidenziata la disaggregazione per aree geografiche di destinazione delle operazioni di investimento realizzate da Simest nel 2015.

Dall'inizio dell'attività al 31 dicembre 2015, Simest ha acquisito:

- 770 partecipazioni in nuovi progetti, per un importo di 858 milioni di euro;
- 296 tra aumenti di capitale di società già partecipate e aggiornamenti di piano, per complessivi 163 milioni di euro.

A seguito dei movimenti di portafoglio intervenuti nel 2015, Simest detiene alla fine dell'esercizio quote di partecipazione per un totale di oltre 509 milioni di euro in 243 società italiane ed estere.

#### *Partecipazioni a valere sul Fondo unico di Venture Capital*

Il Fondo di Venture Capital (Fvc) è uno strumento avviato nel 2004 dal Mse nell'ottica di offrire un sostegno finanziario, ma ancor prima istituzionale, alle imprese italiane impegnate in processi di internazionalizzazione delle proprie attività.

L'attività del Fondo si sostanzia in una partecipazione di minoranza – aggiuntiva alla partecipazione diretta di Simest – nel capitale sociale di società costituite da imprese nazionali all'estero (in alcuni paesi ed aree di interesse per il nostro sistema imprenditoriale<sup>29</sup>) per la realizzazione di investimenti di carattere produttivo e commerciale diretti all'inserimento sul mercato locale.

In coerenza con la propria missione istituzionale, Simest, pur essendo azionista della joint venture estera, delega - sia per la propria quota che per quella del Fvc – tutte le attività gestionali al *partner* industriale italiano, con un basso impatto in termini di *governance*.

Nel corso del 2015 le acquisizioni di quote di partecipazione a valere sulle disponibilità del Fvc sono state nel complesso pari a circa 8 milioni di euro così ripartiti:

- 18 nuove partecipazioni in società all'estero – aggiuntive rispetto alle quote acquisite in proprio da Simest - per un importo complessivo di circa 7 milioni di euro
- 4 aumenti di capitale sociale e 3 ridefinizioni di piano in società già partecipate al 31 dicembre 2014 per circa 1 milione di euro.

La distribuzione geografica dei nuovi interventi del Fvc vede il ridimensionamento della Cina (2 operazioni contro 6 nel 2014); il Brasile riscontra il maggior numero di interventi (7 operazioni) per un importo complessivo di oltre 4 milioni di euro e la Russia conferma un marcato interesse con 4 nuovi interventi per un importo complessivo di quasi 2 milioni di euro.

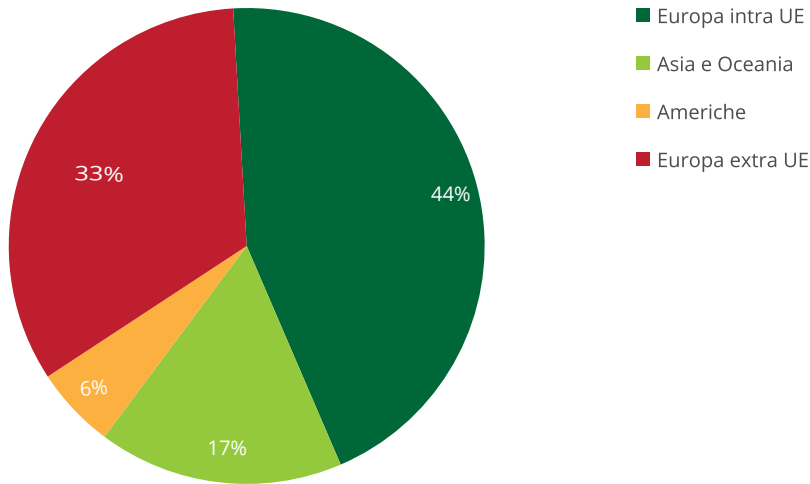
Il grafico riporta la disaggregazione per aree geografiche di destinazione delle operazioni di investimento acquisite a valere sulle disponibilità del Fondo nel 2015.

<sup>29</sup> Cina, Russia, Ucraina, Moldavia, Armenia, Azerbaijan, Georgia, tutti i paesi dell'Africa, Israele, Libano, Giordania, Siria, Autorità Palestinese, Turchia, Iraq (e paesi confinanti, purché con attività prevalente rivolta all'Iraq), India, Indonesia, Malaysia, Maldive, Sri Lanka e Thailandia, Albania, Bosnia Erzegovina, Croazia, Kosovo, ex Repubblica Jugoslava di Macedonia, Serbia, Montenegro, America Centrale e Meridionale.



**Grafico 7.12 - Nuove partecipazioni acquisite dal Fondo unico di Venture Capital in società nell'esercizio 2015**

Numero di progetti per area di investimento



Fonte: Simest

Il grafico 7.13 riporta le consistenze di portafoglio delle partecipazioni Simest e delle partecipazioni a valere sul Fvc al 31.12 di ogni anno.

**Grafico 7.13 - Portafoglio partecipazioni Simest e Fvc al 31 dicembre 2015**

Valori in milioni di euro (2006-2015)



Fonte: Simest

### Attività di gestione dei fondi agevolativi

A Simest è affidata la gestione degli interventi di sostegno finanziario (alle esportazioni e ad altre forme di internazionalizzazione del sistema produttivo italiano) volti a facilitare i processi di sviluppo sui mercati esteri. La gestione degli interventi di agevolazione, trasferite a Simest dal 1 gennaio 1999, è disciplinata da convenzioni stipulate tra Simest ed il Ministero dello Sviluppo Economico.

In base alle convenzioni l'amministrazione dei Fondi è affidata ad uno specifico Comitato ministeriale (Comitato Agevolazioni), istituito presso la Simest stessa.

### Fondo contributi (legge 295 del 1973)

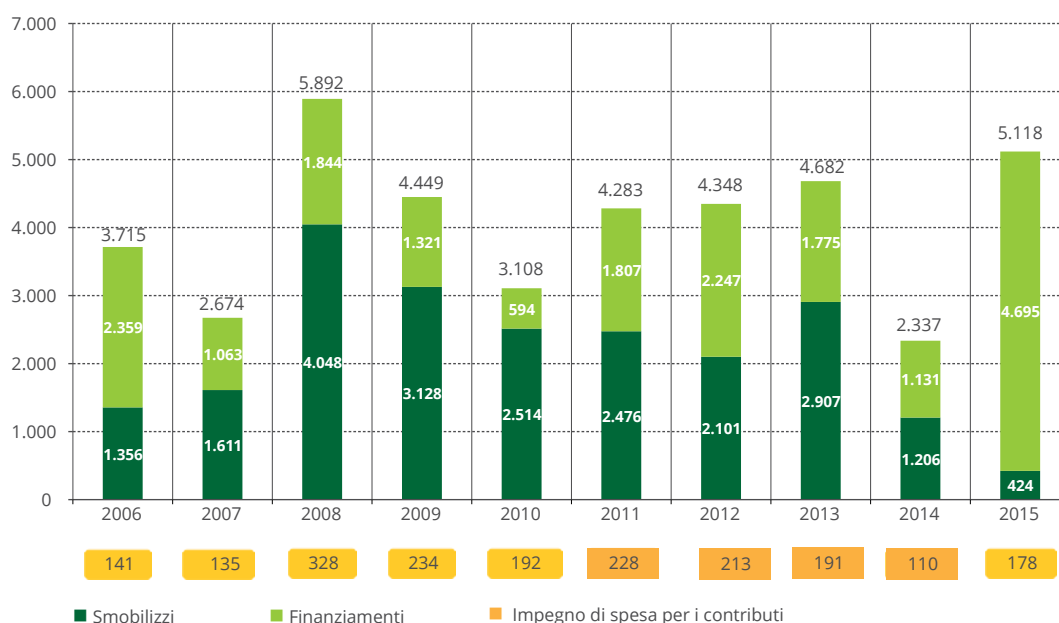
Il Fondo contributi *ex lege* 295 del 1973 alimenta le seguenti due linee di attività.

#### a) Crediti all'esportazione (decreto legislativo 143 del 1998, capo II)

Il contributo erogato da Simest sul credito all'esportazione, nella duplice forma del credito acquirente e del credito fornitore, è uno strumento destinato a supportare le esportazioni di beni di investimento (macchinari, impianti, relativi studi, parti di ricambio, lavori e servizi) in tutti i paesi del mondo.

Il Comitato Agevolazioni (organo deliberante interministeriale per le attività a valere sul Fondo) ha approvato, nel corso del 2015, 44 operazioni per un importo di 5.118 milioni di euro (rispetto a 85 operazioni per un importo di 2.337 milioni di euro nel 2014) di credito capitale dilazionato (Ccd), di cui 424 milioni di euro hanno interessato il programma di credito fornitore, per impianti di medie dimensioni, macchinari e componenti, mentre i restanti 4.694 milioni di euro - inerenti il credito acquirente (finanziamenti) - sono stati, per l'83% circa, relativi a contratti stipulati da grandi imprese, cui sono associate forniture di ragguardevoli dimensioni.

**Grafico 7.14 - Programmi Simest per il finanziamento del credito all'export**  
Importi e impegni di spesa in milioni di euro (2005-2014)



Fonte: Simest



*b) Contributi per investimenti in società o imprese all'estero (leggi 100 del 1990, articolo 4, e legge 19 del 1991, articolo 2)*

L'agevolazione ai sensi dell'art. 4 della legge 100/90 prevede la concessione di contributi agli interessi alle imprese italiane a fronte di crediti ottenuti per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio in imprese all'estero, partecipate dalla Simest, in paesi non appartenenti all'UE.

Nel 2015 sono state accolte 39 operazioni per un importo di finanziamenti agevolabili di 76 milioni di euro (78 milioni di euro nel 2014).

La distribuzione per aree geografiche delle iniziative approvate nel 2015 relative agli investimenti in società all'estero vede al primo posto l'America Centrale e Meridionale con il 48% dei finanziamenti agevolati.

*Fondo rotativo (legge 394 del 1981)*

Alla Simest è affidata la gestione degli interventi di sostegno finanziario all'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano con riferimento al Fondo rotativo di cui all'art. 2 della legge 394 del 81 e che, in base alla legge 133 del 2008 e successive modificazioni e in base al decreto ministeriale 21.12.2012, è destinato alla concessione dei seguenti finanziamenti a tasso agevolato:

- a) realizzazione di programmi di inserimento sui mercati esteri;
- b) studi di prefattibilità e fattibilità e programmi di assistenza tecnica collegati ad investimenti italiani all'estero;
- c) miglioramento e salvaguardia della solidità patrimoniale delle Pmi esportatrici, al fine di accrescerne la competitività sui mercati esteri;
- d) realizzazione di iniziative promozionali delle Pmi per la prima partecipazione a fiere e/o mostre.

*a) Finanziamenti a tasso agevolato per programmi di inserimento sui mercati esteri (legge 133 del 2008, articolo 6, comma 2, lettera a - decreto ministeriale 21.12.2012, art. 3, comma 1, lett.a)*

Nel 2015 le operazioni accolte sono state 103 per 80 milioni di euro, in contrazione sia in termini di numero che di importo rispetto all'anno precedente (139 accoglimenti per 110 milioni di euro).

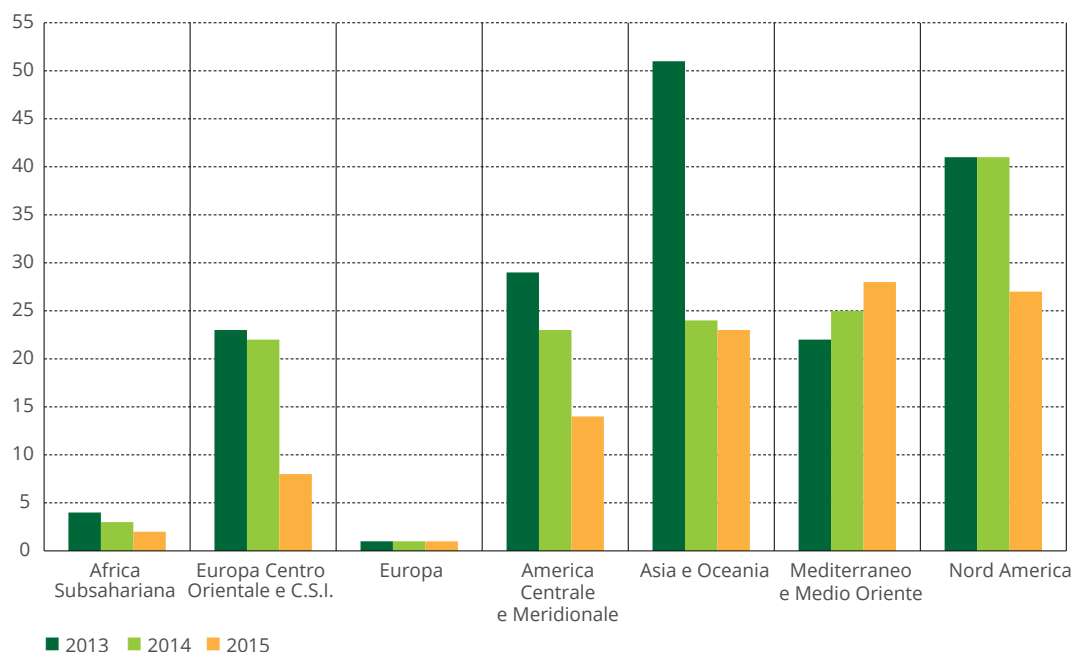
A livello di singoli paesi, gli Stati Uniti si riconfermano saldamente al primo posto con il più elevato numero di insediamenti (24 operazioni accolte), come negli anni precedenti, seguiti dalla Cina (14), dal Brasile (8) e dagli Emirati Arabi Uniti (7). Il grafico 7.15 mostra la ripartizione per aree geografiche delle operazioni accolte nel 2015.

Con riferimento ai finanziamenti di cui alle lettere b), c) e d), nel 2015 il Comitato Agevolazioni ha accolto:

- b) 10 finanziamenti per 1 milione di euro, principalmente verso Brasile e gli Stati Uniti;
- c) 27 finanziamenti per 6 milioni di euro;
- d) 11 operazioni per 0,3 milioni di euro; le fiere per le quali è stato richiesto l'intervento hanno interessato gli Stati Uniti, gli Emirati Arabi Uniti, la Turchia e l'Algeria.

### Grafico 7.15 - Programmi di inserimento sui mercati esteri nel triennio 2013-2015

Numero operazioni - area geografica



Fonte: Simest

Un'analisi svolta da Ernst & Young Financial Business Advisor S.p.A., riferita al primo semestre 2015, rileva che i finanziamenti a valere sul Fondo rotativo (legge 394 del 1981) hanno determinato vantaggi cumulati per le imprese beneficiarie per circa 10 milioni di euro. Inoltre, il valore totale degli investimenti abilitati dal Fondo è stato pari ad oltre 139 milioni di euro, con un impatto indotto stimabile intorno a 1,2 volte (effetto moltiplicatore) per ogni euro finanziato.

Dallo stesso studio si evince che l'impatto indotto di 1 euro di contributi del Fondo 295/73 rispetto al fatturato delle imprese e, dunque, rispetto al Sistema Paese, è stimabile intorno ad una media di 26 volte. Il moltiplicatore è stato ottenuto dividendo il CCD o l'importo della fornitura totale (per quanto riguarda l'export) con l'impegno complessivo accolto da SIMEST per i relativi interventi.

## Fondo per la crescita sostenibile

Il Fondo per la crescita sostenibile (Fcs) è destinato al finanziamento di programmi e interventi con un impatto significativo in ambito nazionale sulla competitività dell'apparato produttivo. Tra le finalità vi è anche l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

In tale ambito il Mse, considerata l'esigenza di sostenere, nell'attuale congiuntura economica, la competitività del sistema imprenditoriale nazionale sui mercati esteri, ha stipulato una convenzione con Simest per destinare una parte delle risorse finanziarie del Fcs, per un importo di 80 milioni di euro, al finanziamento parziale di due degli interventi a valere sul Fondo 394/81: l'inserimento sui mercati e la c.d. patrimonializzazione, assicurando una maggiore riduzione delle garanzie alle imprese beneficiarie.



I finanziamenti saranno concessi nella forma di finanziamento agevolato secondo le modalità attualmente vigenti per il fondo 394/81 e verranno concessi con la previsione di una quota a valere sul Fondo 394/81 e di una quota a valere sul Fcs.

### **Finalità**

Sostenere la competitività del sistema industriale nazionale sia attraverso interventi volti a favorire il radicamento delle imprese italiane nei mercati extra UE (*c.d. inserimento sui mercati*) che a migliorare e salvaguardare la solidità patrimoniale delle imprese esportatrici (*c.d. patrimonializzazione*), mediante la concessione di finanziamenti maggiormente agevolati non assistiti da garanzia.

Il finanziamento è concesso nell'ambito del Regolamento UE *de minimis*.

### **Risorse disponibili**

€ 80.000.000,00.

### **Operatività del Fcs**

Le risorse finanziarie a disposizione del Fcs sono destinate al finanziamento di una quota dei seguenti interventi:

- Programmi di inserimento nei mercati extra UE
- Interventi di sostegno alla patrimonializzazione delle Pmi esportatrici

La quota del Fcs destinata a detti finanziamenti non è assistita da garanzia e si integra sempre con le risorse assegnate al Fondo 394/81

### **Caratteristiche degli interventi ammissibili**

I programmi di inserimento devono essere realizzati in un solo paese di destinazione attraverso l'apertura di una sola struttura (un solo ufficio, un solo negozio o corner).

La struttura potrà essere gestita direttamente dall'impresa richiedente, tramite partecipata locale o *trader*.

Gli investimenti non devono avere ad oggetto una rete di distribuzione. L'impresa, pertanto, all'atto della presentazione della domanda si impegna a non aprire, nel paese prescelto, ulteriori strutture nell'arco dei 3 anni successivi alla concessione del finanziamento.

Gli interventi a sostegno della Patrimonializzazione sono soggetti alla stessa disciplina del Fondo 394.

### **Modalità di concessione del finanziamento**

Il finanziamento è concesso in forma di finanziamento agevolato. La percentuale di ogni singolo finanziamento da imputare al Fcs è stabilita con delibera del Comitato Agevolazioni.

### 7.1.8 Sace\*

#### *Introduzione*

Le società del credito all'esportazione come Sace operano in un contesto di crescita ridotta del commercio globale, favorendo gli scambi internazionali, supportando la domanda mondiale e gli investimenti esteri.<sup>30</sup> La garanzia del credito all'export ha inoltre una funzione rilevante per gli istituti bancari, nell'ottica dei requisiti di capitale previsti da Basilea III e dall'Unione bancaria europea. Secondo i dati preliminari, nel 2015 i nuovi impegni assunti dai membri della Berne Union<sup>31</sup> sono diminuiti del 6,2 per cento, sfiorando 1.900 miliardi di dollari, tra supporto a esportazioni, con dilazioni a breve e medio-lungo termine, e a investimenti diretti esteri (Ide), in un quadro di bassi prezzi delle materie prime e volatilità dei tassi di cambio che ha comportato una riduzione del valore degli scambi mondiali del 13%.

L'assicurazione a breve termine, che continua a rappresentare la voce principale (circa l'86 per cento), è risultata in contrazione del 7,1 per cento. L'assicurazione per il rischio di credito a medio-lungo ha registrato un calo del 6,8 per cento, passando a 154,2 miliardi di dollari. I principali paesi per cui sono state richieste coperture sono Stati Uniti, Egitto, Brasile e Russia: insieme rappresentano 46,8 miliardi di dollari di esportazioni assicurate da membri della Berne Union. Sono aumentati significativamente gli indennizzi associati a queste coperture (+48 per cento per un totale di circa 3,2 miliardi di dollari), in particolare in Russia (aumentati di oltre 7 volte) e Stati Uniti.

L'assicurazione dei rischi politici per gli investimenti all'estero è stata invece, ancora una volta, in controtendenza: ha registrato, nel corso del 2015, una crescita nelle nuove richieste per coperture (+10,8 per cento), complessivamente per un valore finale di 109,8 miliardi di dollari.<sup>32</sup> Le nuove coperture di questo tipo hanno interessato in particolare Kazakistan, Brasile e Cina per il 24,2 per cento del totale.

#### *Attività e risultati di Sace nel 2015*

A livello consolidato, Sace ha assistito circa 25 mila aziende, in prevalenza Pmi, e sostenuto nuove operazioni per circa 24,7 miliardi di euro nel 2015, registrando una crescita dei premi lordi e una riduzione degli indennizzi liquidati rispetto all'anno precedente (Grafico 7.16 e Grafico 7.17).

Sace ha deliberato nuove garanzie per 9,7 miliardi di euro (-11 per cento rispetto al 2014). Queste attività hanno generato 483,8 milioni di euro di premi lordi, riconducibili in gran parte all'operatività più tradizionale, quella del credito alle esportazioni (Tavola 7.21). I nuovi impegni assunti si riferiscono principalmente a controparti in Unione Europea (33,1 per cento) e in Medio Oriente e Nord Africa (27,7 per cento). Il settore industriale di maggior rilievo è il chimico e petrolchimico, che rappresenta il 20 per cento delle nuove garanzie deliberate, seguito da infrastrutture e costruzioni (15,9 per cento), elettrico (15,1 per cento) e crocieristico e navale (14,2 per cento).

\* Redatto da Ivano Gioia e Stefano Gorissen, Sace.

<sup>30</sup> L'assicurazione del credito all'esportazione consente a esportatori e banche di concedere linee di credito ad acquirenti in paesi stranieri, favorendo in questo modo le transazioni internazionali.

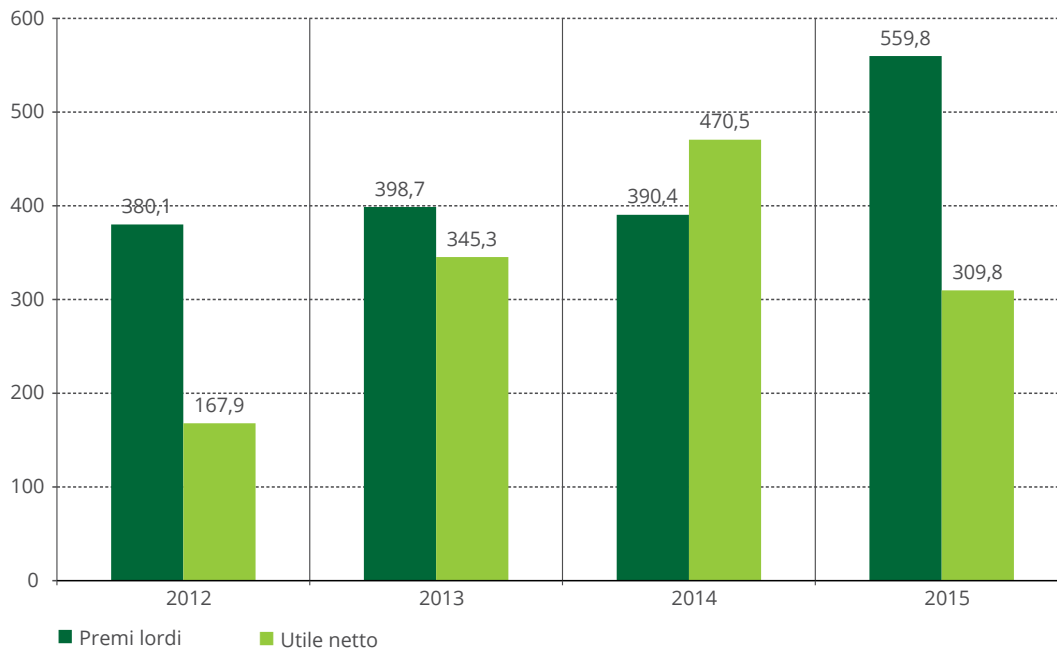
<sup>31</sup> Organizzazione internazionale che riunisce le principali società per il credito all'esportazione del mondo e articolata in tre comitati: Breve Termine, Medio-Lungo Termine e Investimenti. Per copertura a breve termine si intende l'assicurazione per una durata inferiore ai 2 anni.

<sup>32</sup> In questo caso i rischi coperti sono quelli politici associati all'esproprio, agli atti violenti e alle restrizioni nell'accesso alla valuta.



**Grafico 7.16 - Premi lordi e utile netto consolidati del Gruppo Sace**

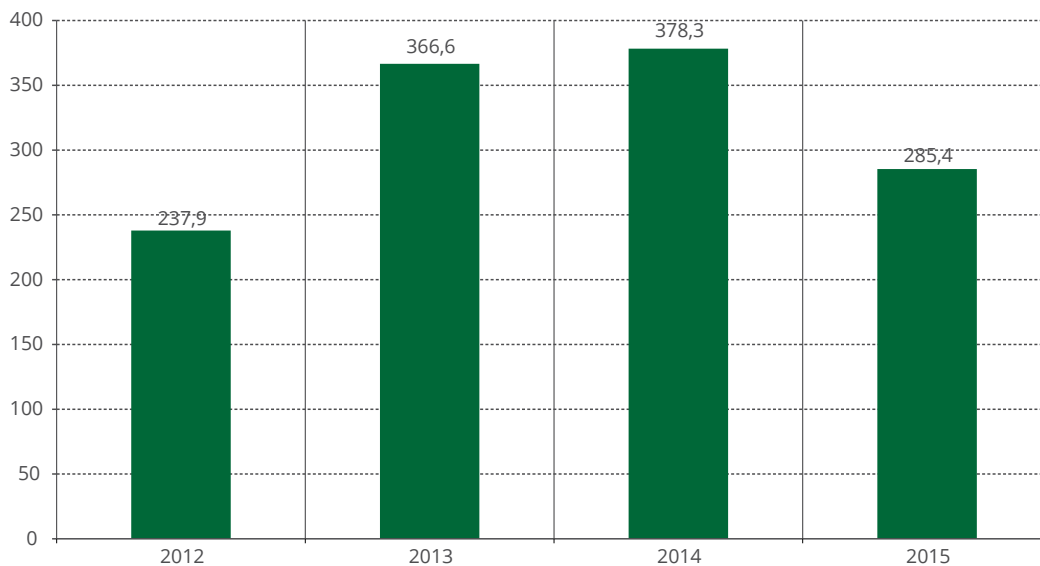
Milioni di euro



Fonte: Sace

**Grafico 7.17 - Sinistri liquidati consolidati del Gruppo Sace<sup>(1)</sup>**

Milioni di euro



<sup>(1)</sup> Al netto della riassicurazione

Fonte: Sace



### Tavola 7.21 - Operazioni Sace per settore di attività

Valori in milioni di euro e pesi percentuali

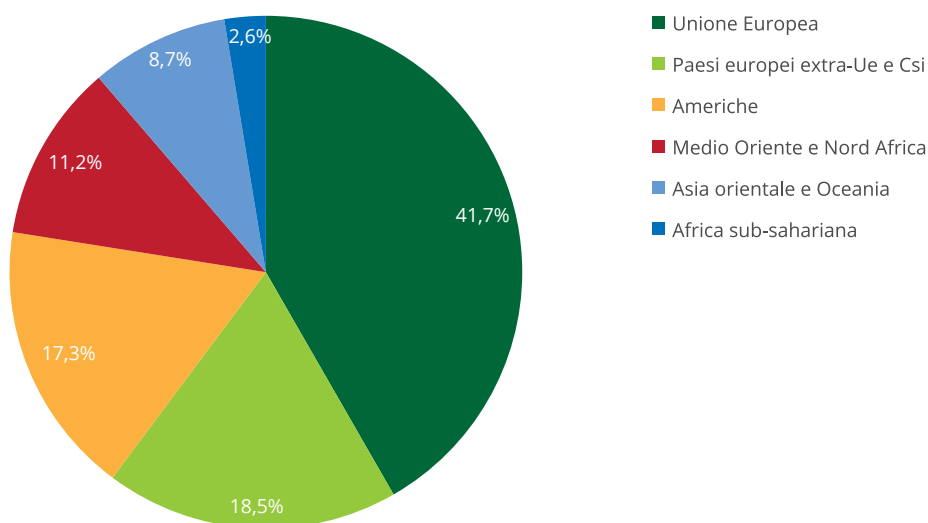
	Valori			Pesi percentuali		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
<b>Credito all'esportazione</b>	6.247	8.333	7.693	71,8	76,2	78,9
<b>Investimenti diretti esteri</b>	1	225	58	0,0	2,1	0,6
<b>Internazionalizzazione</b>	775	1.575	1.123	8,9	14,4	11,5
<b>Market window</b>	1.680	804	876	19,3	7,4	9,0
<b>Totale</b>	<b>8.703</b>	<b>10.937</b>	<b>9.750</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: Sace

Nel 2015 i sinistri liquidati hanno ammontato a 285,4 milioni di euro (-24,6 per cento), relativi principalmente a operazioni assicurate in Iran e connessi alle difficoltà delle controparti locali a onorare i pagamenti in seguito alle sanzioni Onu e Ue ancora vigenti. I sinistri di natura commerciale, che hanno interessato soprattutto i settori siderurgico e meccanico, si riferiscono per lo più a debitori ucraini, polacchi, russi e iraniani. Gli incassi registrati da Sace per recuperi politici ammontano invece a 169,3 milioni di euro, in linea con gli anni precedenti; si tratta in gran parte di crediti vantati nei confronti di Egitto, Iraq, Ecuador, Cuba e Argentina. I recuperi commerciali sono pari a 29,8 milioni di euro, in aumento rispetto ai 21,6 dell'esercizio precedente.

L'esposizione totale ammonta a 42 miliardi di euro (+11,3 per cento rispetto a fine 2014).<sup>33</sup> L'analisi per area geo-economica evidenzia una maggiore esposizione verso i paesi dell'Unione Europea, e in particolare verso l'Italia, che rimane prima per concentrazione (20,6 per cento), in virtù delle operazioni di garanzia per i finanziamenti volti a favorire l'internazionalizzazione delle imprese italiane. L'esposizione diminuisce dal 20,1 per cento al 18,5 per cento nei paesi europei extra UE e della Comunità degli Stati Indipendenti, mentre aumenta nelle Americhe dal 14 al 17,3 per cento, restando stabile nelle altre aree geografiche. L'analisi per settore continua a registrare la prevalenza dell'*oil & gas*, cui segue il crocieristico, che ha registrato nell'ultimo anno un aumento significativo.

### Grafico 7.18 - Esposizione totale di Sace per area geo-economica al 31.12.2015

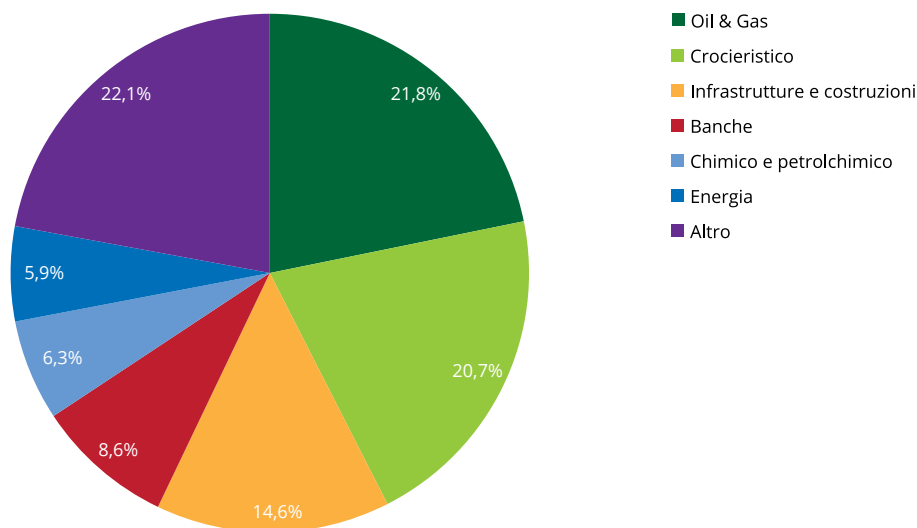


Fonte: Sace

<sup>33</sup> L'esposizione è calcolata come somma dei crediti e delle garanzie perfezionate in quota capitale e interessi.



**Grafico 7.19 - Portafoglio garanzie di Sace per settore industriale al 31.12.2015**



Fonte: Sace

Per le linee di attività riguardanti assicurazione del credito, cauzioni e rischi della costruzione, Sace ha registrato un'esposizione complessiva di 38,4 miliardi al 31 dicembre 2015. Nel corso dell'anno ha assicurato circa 11,7 miliardi di euro, tra ramo credito (Italia ed estero) e ramo cauzioni, e totalizzato complessivamente 77 milioni di euro in premi lordi. L'anno si è chiuso in perdita per 6,6 milioni di euro, per effetto delle componenti straordinarie registrate nell'esercizio. Le attività di recupero crediti e di gestione dei dossier informativi strumentali alla valutazione del rischio controparte hanno registrato un utile netto di 472 mila euro.

Per quanto riguarda la linea di attività *factoring*, Sace ha registrato un monte crediti di 1,9 miliardi di euro a fine 2015.<sup>34</sup> Il turnover nel 2015 è pari a 3,2 miliardi di euro, in aumento del 20,7 per cento. Sono stati maggiormente interessati dalle attività di smobilizzo dei crediti i settori energia, edilizia e gli enti pubblici. La composizione del monte crediti mostra un sostanziale equilibrio tra controparti che rientrano nell'ambito della Pubblica Amministrazione (50,4 per cento) e quelle del settore privato (49,6 per cento). Il 2015 si è chiuso con un utile di 9 milioni di euro (-43,1 per cento rispetto al 2014, riduzione principalmente determinata dalla diminuzione generalizzata dei tassi di interesse e dai cambiamenti nel contesto normativo, che hanno reso più appetibile il *business* della Pubblica Amministrazione e attirato nel settore altri player di mercato).

#### Novità nel 2015 e 2016

Nel 2015 è stata potenziata la presenza di Sace sul territorio nazionale ed estero, a sostegno dell'attività di internazionalizzazione di circa 25 mila aziende italiane, in prevalenza Pmi. In Italia la rete di uffici è stata potenziata con l'apertura della sede di Palermo. All'estero, è stata inaugurata, nei primi mesi del 2016, la sede di Dubai ed è in programma anche l'apertura di un ufficio a Teheran.

Sace ha continuato a riconfigurare la propria offerta introducendo nuovi strumenti destinati all'intera filiera dell'internazionalizzazione. Nel corso del 2015 sono stati lanciati prodotti come BT Facile Pmi, la polizza che protegge i crediti delle micro e piccole imprese; *Trade Finance*, lo

<sup>34</sup> Il monte crediti è inteso come l'ammontare complessivo dei crediti acquistati, al netto dei crediti incassati e delle note di credito.

strumento che consente agli esportatori di incassare velocemente i crediti assicurati; Fondo Sviluppo Export, il fondo nato su iniziativa di Sace per sostenere l'emissione obbligazionaria delle imprese italiane di dimensioni più limitate che intendono crescere all'estero; Zi per l'Impresa, iniziativa lanciata congiuntamente con Cdp e FEI (Gruppo Bei) per permettere alle Pmi italiane di accedere alle risorse messe a disposizione dal Piano Juncker per finanziare progetti di internazionalizzazione e innovazione.

È stato inoltre potenziato il servizio di *Advisory*, che si è focalizzato su iniziative di export "di filiera" in paesi emergenti ad alto potenziale e il servizio di Recupero Crediti, attivo sia in Italia sia all'estero.

È stato sviluppato un nuovo programma di formazione dedicato agli imprenditori, l'Executive Export Program, che permette ai partecipanti di acquisire un insieme di competenze strategiche e operative fondamentali per intraprendere un percorso internazionale o per rafforzare la presenza sui mercati esteri.

Grande attenzione è stata posta infine al tema della digitalizzazione. Ne è un esempio la collaborazione avviata nel 2015 con la start-up digitale Workinvoice – prima piattaforma italiana *fintech* di trading di crediti commerciali – sviluppata per sostenere le imprese nella ricerca di fonti alternative di liquidità.

Sace ha infine rinnovato la sua immagine digitale, con una nuova APP per le informazioni utili per export e investimenti e un nuovo sito web con contenuti multimediali interattivi. Sul nuovo sito sono anche fruibili strumenti informativi e operativi a supporto delle strategie aziendali come le pubblicazioni dell'Ufficio Studi, la *Risk&Export Map*, il nuovo *tool* interattivo che presenta i profili di rischio e le opportunità per l'export italiano in più di 200 paesi del mondo, e le nuove Schede paese, automatizzate e sempre aggiornate.



## Investment Opportunity Index: dove andare per internazionalizzarsi?<sup>1</sup>

di Stefano Gorissen\*

Un costo del denaro ai minimi e una geografia della domanda che si espande in più direzioni sono fattori che richiedono strategie più incisive nell'esplorazione e/o nel consolidamento di nuovi mercati. Sace ha sviluppato l'*Investment Opportunity Index* (Ioi), che aiuta a indirizzare le strategie d'investimento delle aziende italiane sui mercati di nuova domanda. È uno strumento innovativo con un orizzonte globale, ma tarato sulle imprese nazionali. Il punteggio assegnato a ciascuno dei 212 paesi monitorati varia da 0 a 100, rispettivamente opportunità nulla e massima.

I paesi con un Ioi superiore a 60 sono quindici e rappresentano il 54 per cento del Pil globale. Se si considera che nei top 15 ci sono ovviamente gli Stati Uniti e la Cina, che da soli contano per il 34 per cento della domanda totale, rimangono tredici geografie più o meno note che possono rivelarsi ottimi contesti di sviluppo o piattaforme ideali per la proiezione internazionale delle nostre imprese: India, Regno Unito<sup>2</sup>, Polonia, Vietnam, Filippine, Perù, Messico, Corea del Sud, Cile, Emirati Arabi Uniti, Spagna, Iran e Thailandia<sup>3</sup>. Queste economie, eterogenee tra loro, sono contraddistinte, in linea di massima, da un atteggiamento *business-friendly*, una domanda interna crescente e collegamenti commerciali con i paesi vicini (così da poter servire come *hub* regionali).

### Investment Opportunity Index

Punteggio dei primi 15 paesi

**Tavola 1 - Investment opportunity index, punteggi dei primi 15 Paesi**

Paese	Punteggio
Stati Uniti	80
India	80
Regno Unito	78
Cina	76
Polonia	73
Vietnam	70
Filippine	65
Perù	65
Messico	64
Corea del Sud	64
Cile	63
Emirati Arabi Uniti	63
Spagna	62
Iran	62
Thailandia	61

Fonte: Sace

\* Ufficio Studi, Sace Spa.

<sup>1</sup> Contributo basato su *RE-Action. Export Calling*. Rapporto Export 2016/2019, presentato dall'Ufficio Studi di Sace Spa a giugno 2016.

<sup>2</sup> L'Ioi è stato elaborato ad aprile 2015, ipotizzando uno scenario di vittoria del *Remain* nel referendum sulla permanenza del Regno Unito nell'UE, tenutosi il 23 giugno 2016.

<sup>3</sup> I punteggi sui singoli paesi sono disponibili alla pagina web [www.sace.it/map](http://www.sace.it/map).



L'*Investment Opportunity Index* è stato incluso, insieme all'*Export Opportunity Index* lanciato l'anno scorso, nel nuovo strumento interattivo presente sul sito di Sace: la *Risk&Export Map*. Tra le informazioni presenti, gli imprenditori possono trovare lo storico e la composizione dell'export italiano verso il paese, le previsioni del Rapporto Export e i profili di rischio del paese secondo la *Country Risk Map*. Esso è calcolato attraverso la ponderazione delle variabili presentate nella tavola 2.

In alcuni casi il punteggio ottenuto è aggiustato da una valutazione qualitativa, in modo da tenere conto della valutazione degli analisti su aspetti non direttamente quantificabili anche attraverso una metodologia di *scoring*.

**Tavola 2 - Variabili per il calcolo dell'*Investment opportunity index***

Variabile	Anno di riferimento	Fonte	Note
<b>Variabili a contributo positivo</b>			
Presenza italiana nel Paese	2013	Banca dati Reprint, Ice-Politecnico di Milano	
Investimenti su Pil	2007 e 2014	Unctad	Viene considerato il rapporto tra stock di investimenti diretti esteri in entrata e Pil in due anni (2007 e 2014)
Rischi politici Sace	2016	Sace	
Ease of Doing Business	2016	Banca Mondiale	Le variabili in esame sono: i) Starting a business; ii) Dealing with construction permits; iii) Protecting minority investors; iv) Enforcing contracts; v) Resolving insolvency; vi) Profit tax (% of profit).
Prospettive economiche	2016-2019	Fmi	Tasso di crescita del Pil a prezzi costanti tra il 2016 e il 2019
Bilateral Investment Treaties	-	Unctad	Assegniamo punteggio massimo ai Paesi che hanno in vigore un accordo con l'Italia
<b>Variabili a contributo negativo</b>			
Financial Secrecy Index	2.015	Tax Justice Network	Al crescere del Financial secrecy score cresce la penalizzazione assegnata ai Paesi. La soglia minima, al di sotto della quale non c'è alcuna penalizzazione, è fissata a 65
Pil nominale	2.015	Fmi	I Paesi con un Pil ridotto subiscono una lieve penalizzazione

Fonte: Sace



## 7.2 Investimenti diretti in entrata

Data l'enfasi posta di recente dal Governo sulle politiche pubbliche di sostegno all'attrazione degli investimenti diretti esteri (Ide) in entrata in Italia, è parso opportuno evidenziarne indirizzi e risultati in un paragrafo *ad hoc*, che compare per la prima volta nella presente edizione del *Rapporto*. Vi si passa in rassegna quanto messo in atto da ciascuna Amministrazione, senza alcuna pretesa di esaustività ma con l'intento di contribuire piuttosto a disegnare una visione d'insieme.

### Ministero dello Sviluppo economico\*

Gli investimenti diretti esteri rappresentano uno dei principali motori di sviluppo dell'economia mondiale e l'essere in grado o meno di intercettarne i flussi da parte dei singoli paesi rappresenta un indicatore attendibile della qualità del loro *business environment*. L'Italia ha spesso dimostrato una non elevata capacità di attrazione su questo fronte, totalizzando quote di Ide inferiori al proprio potenziale economico, in particolare se raffrontate con quelle dei principali *competitor* europei.

In un contesto internazionale dove diventa sempre più serrata la competizione per attrarre investimenti, risulta fondamentale "fare sistema" puntando a una forte sinergia tra le istituzioni, il mondo finanziario e quello delle imprese, per realizzare progetti di promozione integrata che possano consolidare l'immagine dell'Italia. È altrettanto chiaro che le singole iniziative specifiche finalizzate a un incremento degli Ide debbano inserirsi in un contesto più generale di politiche di riforma per aumentare l'attrattività e la competitività del paese. Al riguardo, il piano Destinazione Italia, avviato dal Governo presieduto dall'onorevole Enrico Letta, si poneva il preciso obiettivo di individuare una serie di interventi normativi selettivi volti a migliorare il *business environment* per gli investitori. Il Governo presieduto dall'onorevole Matteo Renzi si è impegnato a mantenere la stessa linea. Le misure da esso introdotte in diverse aree, dal mercato del lavoro alla giustizia, dal fisco ai costi dell'energia, hanno già prodotto risultati concreti, attestati anche dal netto miglioramento dell'Italia nella graduatoria internazionale pubblicata nel rapporto *Doing Business 2016* del Gruppo Banca mondiale, che misura la facilità delle imprese di operare in un dato paese. Qui l'Italia è salita di 11 posizioni rispetto allo scorso anno, collocandosi al 45° posto.<sup>35</sup> Di pari segno è il recupero di posizioni all'interno del *Foreign Direct Confidence Index*, calcolato da A.T. Kearney, che ordina i primi 25 mercati per attrattività nei confronti degli investitori internazionali e dove nel 2015 l'Italia si è attestata al 12° posto, guadagnando 8 posizioni rispetto al 2014. Si tratta di miglioramenti sensibili, diretta conseguenza dell'accelerazione impressa alle riforme, ma bisognerà proseguire sullo stesso percorso per centrare l'obiettivo di colmare il *gap* che separa l'Italia dagli altri grandi paesi industrializzati.

L'articolo 30 del decreto-legge 133 del 2014, anche noto come *Sblocca Italia*, ha affidato al Mse il coordinamento di un Comitato interministeriale di indirizzo per l'attrazione degli investimenti esteri che ha facoltà di intervenire su casi specifici, sbloccando le situazioni particolarmente critiche, tali da rallentare l'avvio dei progetti, e di formulare proposte di semplificazione normativa e amministrativa. Il Comitato, presieduto dal Mse e composto da rappresentanti del Ministero dell'Economia e finanze, Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale, Ministero per la Semplificazione e la pubblica amministrazione e della Conferenza permanente per i rapporti tra lo Stato, le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano, opera in costante collegamento con gli uffici della Presidenza del Consiglio.

\* Redatto da Laura Barberi, Mse.

<sup>35</sup> Nell'ambito dei paesi del G7 l'Italia occupa ancora la posizione più bassa in classifica (45°), dietro al Regno Unito (6°), Usa (7°), Canada (14°), Germania (15°), Francia (27°) e Giappone (34°).

Lo stesso articolo 30 attribuisce all'Ice la responsabilità dell'attuazione del Piano straordinario del *Made in Italy* e dell'attrazione degli investimenti esteri. Con l'obiettivo di incentivare e sostenere la dinamica favorevole sopra evidenziata, il Piano ha previsto una serie di misure finalizzate non soltanto alla promozione delle opportunità di investimento in Italia, ma anche all'assistenza agli investitori esteri interessati al nostro paese e al loro radicamento sul territorio e al miglioramento della *governance*.

Per creare un punto di contatto unificato a livello nazionale, in grado di instaurare efficaci collaborazioni tra amministrazioni centrali ed enti territoriali, così come tra organismi pubblici e soggetti privati il Governo ha indicato l'Ice come *front-end* verso gli investitori internazionali.

Il ruolo assegnato a Ice-Agenzia all'interno del piano per l'attrazione degli investimenti deriva anche dal prezioso *asset* rappresentato dalla sua rete estera, all'interno della quale è stato avviato il potenziamento degli uffici presenti nelle maggiori capitali finanziarie con la creazione di una rete di *Desk* per l'attrazione investimenti, sul modello già adottato da altri paesi. L'Ice inoltre sta realizzando alcuni *roadshow* guidati da Mse e Maeci e a partecipazione mista politica e imprenditoriale, insieme ad altre attività di non minore importanza (vedi sottoparagrafo sull'Ice, *infra*).

Sotto il profilo organizzativo, nell'ambito di un complessivo piano di ammodernamento e razionalizzazione l'Agenzia ha costituito un Dipartimento dedicato all'attrazione degli investimenti, strutturato in modo tale da seguire l'investitore lungo l'intero ciclo di vita del progetto, dando attuazione agli indirizzi programmatici del Mse (vedi riquadro nel paragrafo 7.1.3, *supra*).

### Maeci\*

Per favorire le migliori opportunità di attrazione degli investimenti in Italia, oltre al necessario coordinamento tra le diverse articolazioni dello Stato fin dalle fasi di formazione del portafoglio delle opportunità, è certamente cruciale curare con attenzione anche la presentazione e le modalità di comunicazione delle proposte ai potenziali investitori. Riguardo a quest'ultimo aspetto, il ruolo del Maeci e della rete diplomatico-consolare è essenziale per dare organicità alla diffusione verso gli interlocutori esteri delle informazioni su dette opportunità e sulle modalità attraverso le quali coglierle, presentando il nostro paese come un *unicum*, grazie a una strategia di sistema. La rete diplomatico-consolare ha dunque operato in collaborazione con gli uffici e i *desk* Ice dedicati all'attrazione degli investimenti e ha assicurato la comunicazione permanente con i potenziali investitori, in particolare con quelli di carattere istituzionale, come i fondi sovrani, conferendo il valore aggiunto dell'*endorsement* istituzionale alle proposte di investimento in Italia.

Più in particolare la rete del Maeci ha contribuito, nel corso del 2015, alla realizzazione delle prime tappe del *Roadshow* dedicato all'attrazione degli investimenti, svoltesi a Istanbul e a Tokyo. Ha inoltre enfatizzato la componente dedicata agli investimenti stranieri in Italia negli incontri a carattere economico condotti nell'ambito di missioni politiche all'estero, così come in occasione di specifiche iniziative ospitate alla Farnesina, tra le quali l'incontro con una delegazione del China Entrepreneur Club (organizzazione che raggruppa 46 aziende cinesi tra le più importanti). Il Maeci ha inoltre coordinato lo svolgimento di missioni in Italia da parte di fondi sovrani. Ha infine promosso momenti di incontro e approfondimento con il corpo diplomatico accreditato in Italia per valorizzare le riforme introdotte dal Governo italiano per promuovere l'attrazione di investimenti esteri; su tutti, si ricorda l'iniziativa volta a presentare agli ambasciatori dei paesi del G20 il *Jobs Act*, organizzata alla Farnesina di concerto con il Ministero del Lavoro e delle politiche sociali, a luglio 2015.

\* Redatto da Maeci

## Invest your talent in Italy 2.0

### Talenti stranieri per l'internazionalizzazione delle imprese

Nei primi mesi del 2015, il Maeci e l'Ice, in collaborazione con Uni-Italia<sup>1</sup>, hanno promosso un piano di rilancio e rafforzamento del programma *Invest Your Talent in Italy*. Allo stanziamento di maggiori risorse per incentivare l'attrazione dei talenti più meritevoli, si sono affiancati una revisione dell'impianto generale del programma, ora gestito da un Comitato Tecnico costituito da rappresentanti del Maeci, Ice e Uni-Italia, una maggiore e più strutturata *partnership* con le imprese e la creazione di una rete per il *follow up* con gli studenti e aziende e lo sviluppo di piattaforme informatiche per la raccolta delle candidature degli studenti e delle offerte di tirocinio nonché per il *matching* studenti/impresе.

*Invest Your Talent in Italy 2.0* è stato promosso nei paesi *focus* a partire dall'autunno 2015, ottenendo un ottimo riscontro da parte degli studenti. Parallelamente è stata avviata una prima diffusione presso le imprese. La selezione dei candidati, con l'assegnazione delle borse di studio, si chiuderà entro la prima metà di giugno 2016, con l'arrivo in Italia dei borsisti a partire dal mese di settembre.

*Cos'è Invest your talent in Italy?*

Avviato su impulso del Maeci nel 2006, *Invest Your Talent in Italy* si poneva l'obiettivo di mettere a disposizione delle aziende italiane uno strumento operativo a supporto dell'internazionalizzazione, attraverso l'attrazione di giovani talenti, provenienti da paesi strategici per il nostro sistema produttivo. Nello specifico, il Programma propone pacchetti di alta formazione (laurea magistrale o *master*) nei settori ingegneria, alte tecnologie, *design*, architettura, economia e *management*, seguiti da uno *stage* presso un'azienda italiana, che abbia già avviato o stia per avviare un progetto di internazionalizzazione; gli studenti più meritevoli concorrono per l'assegnazione di borse di studio.

Ecco gli elementi fondamentali di *Invest your talent in Italy 2.0*.

*Partner* Maeci – Ice-Agenzia – Uni-Italia

*Sostenitori* Unioncamere e Confindustria

*Università partecipanti* 22

*Corsi di laurea* Oltre 130

*Paesi focus* Azerbaijan, Colombia, Egitto, Etiopia, Ghana, Indonesia, Kazakhstan, Messico, Turchia e Vietnam, individuati in linea con le indicazioni strategiche della Cabina di Regia per l'Internazionalizzazione

*Borse di studio* 55

*Candidature ricevute* Circa 600

*Tirocini a disposizione delle imprese* Oltre 50

*Data di inizio* Arrivo dei talenti a partire da settembre 2016

<sup>1</sup> Uni-Italia è un'associazione senza scopo di lucro costituita nel 2010 tra il Maeci, il Ministero dell'Istruzione, dell'Università e della Ricerca, il Ministero dell'Interno e la Fondazione Italia-Cina con l'obiettivo di favorire l'attrazione di studenti e ricercatori stranieri verso le università italiane, attraverso l'attività di promozione dell'offerta formativa italiana, e di favorire la cooperazione universitaria fra l'Italia e gli altri paesi.



## Ice-Agenzia\*

Potenziato e riorganizzato a fine 2015, il Coordinamento Attrazione investimenti dell'Ice ha proseguito nel lavoro intrapreso già dal 2013, sia sul piano operativo sia su quelli organizzativo e delle relazioni con realtà esterne all'Ice.<sup>36</sup> Nel mese di novembre 2015 l'attività di ICE-Agenzia relativa all'attrazione investimenti esteri in Italia ha avuto un nuovo impulso, venendo potenziata e riorganizzata (vedi apposito riquadro).

Nel seguito si dà conto dei principali interventi attuati e dei risultati raggiunti.<sup>37</sup>

### Coordinamento

Dal punto di vista strategico ci si è focalizzati sulla costruzione di un processo strutturato di interazione tra i soggetti coinvolti nell'attività di attrazione investimenti, sia interni, Uffici Ice in Italia e all'estero, sia esterni, come Presidenza del Consiglio, Mse, Regioni, Enti locali e altri. Sono state inoltre affinate le linee guida in merito alla costruzione del portafoglio d'offerta e si sono imposte le attività di assistenza agli investitori esteri, con la finalità di costruire storie di successo.

Si sono inoltre ricercate figure professionali per costituire *Desk* per l'attrazione degli investimenti esteri. I mercati prescelti per i *Desk* si caratterizzano per dinamicità e previsioni di crescita nei prossimi cinque anni. Essi saranno aperti entro il 2016 presso gli Uffici Ice di Dubai, Istanbul (inaugurato a ottobre 2015), New York, Londra, Tokyo e Singapore. I *Desk* hanno il compito di acquisire informazioni su potenziali investitori esteri, diffondere la conoscenza delle opportunità di investimento in Italia, seguire *in loco* i primi contatti con investitori interessati all'Italia e supportarli nella fase di *due diligence*.

### Promozione degli investimenti esteri

Tra i settori strategici individuati dal Governo vi è quello immobiliare, con particolare riguardo alla cessione di immobili pubblici ad acquirenti stranieri. A questo scopo si sono progettati e realizzati un *database* e una vetrina su Internet, in collaborazione con Ministero dell'Economia e delle finanze (Mef), Agenzia del demanio e Cassa depositi e prestiti. Analizzati e selezionati oltre 1.000 immobili nella prima fase del progetto, sotto i profili tipologici, geografici e dimensionali, si è poi passati a un'attività di *fine tuning* del *database*, che comporta il reperimento di informazioni e documenti mancanti, mettendo infine in linea circa 200 immobili entro il primo trimestre del 2016.

Altro obiettivo strategico è stata la partecipazione a fiere internazionali in settori chiave, specialmente in quello immobiliare, dove l'offerta italiana è particolarmente ricca. È stato dunque realizzato un Padiglione Italia all'edizione 2016 della fiera Mipim di Cannes, in Francia, in collaborazione con l'Associazione nazionale costruttori edili, per valorizzare i progetti da cedere o affidare in gestione siti nelle regioni Marche, Piemonte e Toscana e nella Provincia Autonoma di Trento e di proprietà della Cassa Depositi e Prestiti. Oltre agli incontri tra esponenti delle istituzioni italiani e di altri paesi e tra il vice Ministro Carlo Calenda e le imprese, sono stati organizzati incontri di affari con visitatori potenzialmente interessati ai progetti dell'Italia. I progetti selezionati sono stati inviati a oltre 2.000 potenziali investitori con una *newsletter* e promossi su *media* italiani ed esteri. Per l'occasione è stato prodotto e distribuito un catalogo delle opportu-

\* Redatto da Paolo Sannini, Ice.

<sup>36</sup> Sulla riorganizzazione dell'Ice si veda il riquadro apposito nel paragrafo 7.1.3, *supra*.

<sup>37</sup> Le singole attività, fino ad ottobre 2015, sono state svolte da un unico Ufficio, pertanto la distinzione delle stesse nei seguenti quattro sottoparagrafi, che rispecchiano la nuova struttura organizzativa, è orientativa ed è operata in base a come in linea di massima esse saranno ripartite nei prossimi anni.



nità di investimento presentate all'evento con informazioni su politiche e andamento del settore immobiliare in Italia.

Si sono inoltre organizzati a Milano l'edizione annuale della World Association of Investment Promotion Agencies, mirata a individuare le *best practices* in tema di attrazione investimenti esteri, e il *meeting* annuale dell'International Forum of Sovereign Wealth Funds. Altre iniziative promozionali sono state realizzate in Giappone, anche in collaborazione con le Regioni Lombardia e Toscana, e a Roma.

Di particolare rilievo per l'attività di promozione degli investimenti diretti esteri (Ide) sono stati i *roadshow* globali Invest in Italy, organizzati in Turchia (ottobre 2015), con il sostegno di Mse e Maeci, Giappone (novembre 2015), Usa (gennaio 2016) e la campagna pubblicitaria Pride & Prejudice – *La forza dell'export* dedicata alla presentazione e divulgazione dei punti di forza del paese.

Uno degli assi portanti della comunicazione verso gli investitori esteri è stato il portale Investinitaly, disponibile *on line* da aprile 2015, con costante aggiornamento dei contenuti all'interno delle sezioni esistenti e sviluppo di nuove rubriche e funzioni.<sup>38</sup>

Infine sono stati realizzati e/o aggiornati alcuni importanti prodotti editoriali e multimediali al fine di promuovere l'attrazione degli Ide e di ampliare la conoscenza degli investitori sulla realtà italiana, ovvero una Guida agli investimenti in Italia (*Doing Business in Italy* il titolo inglese), una Guida finalizzata a identificare il modello di *governance* per il sistema moda italiano, una Guida paese sull'Italia in lingua inglese, il pieghevole *Why Invest in Italy* e la guida *Focus sugli investimenti nel settore del real estate*. Le ultime due pubblicazioni compongono l'*Investor kit* diffuso tra i partecipanti esteri durante gli incontri e gli eventi organizzati.

### **Partenariato e analisi settoriali per investimenti esteri**

È proseguita l'attività di interazione tra i soggetti coinvolti nell'attività di attrazione investimenti, attraverso collaborazioni e alleanze con diversi attori nazionali e locali, come Ministeri, Regioni, Province, Comuni, Agenzia di promozione locali, Camere di commercio, Associazioni di categoria, Poli tecnologici e Istituti di credito, con *focus* su raccolta dell'offerta, produzione di profili sui settori a maggiore potenziale di attrazione, mappatura delle esigenze degli investitori stranieri, studi e analisi di tendenze e normative ed elaborazione e diffusione dei risultati delle analisi attraverso prodotti editoriali dedicati.

Per migliorare, già dal 2017, il posizionamento complessivo dell'Italia nella graduatoria stilata annualmente dalla pubblicazione *Doing Business* della Banca Mondiale, che misura la competitività dei sistemi normativi che influiscono sulle attività commerciali, è stato costituito un gruppo di lavoro interministeriale con l'obiettivo di individuare interventi specifici.<sup>39</sup> Al gruppo di lavoro partecipano Mse, Mef, Ministero del Lavoro, Ministero di Grazia e giustizia, Ministero per la Semplificazione e la pubblica amministrazione, Maeci, Banca d'Italia e Agenzie delle Entrate e delle Dogane. Il gruppo ha realizzato *dossier* tematici che sintetizzano il lavoro di analisi svolto, l'analisi delle problematiche metodologiche riscontrate, gli esiti delle consultazioni con gli *stakeholder*, l'analisi di *best performance* e le prime proposte di riforma normative. Il risultato è confluito nella redazione di una bozza del decreto-legge *Doing business*.

Per indirizzare una parte dei flussi di Ide verso le imprese italiane attualmente in sofferenza, sono stati esaminati 160 *dossier* forniti dal Mse e relativi ad aziende al centro di vertenze, og-

<sup>38</sup> Il portale è consultabile all'indirizzo Internet <http://www.investinitaly.com>.

<sup>39</sup> La pubblicazione e le basi di dati relative sono consultabili all'indirizzo Internet <http://www.doingbusiness.org>.

getto di apposite consultazioni tra governo, imprenditori e sindacati, note anche come *tavoli di crisi*. Dopo attenta analisi sono state selezionate 62 imprese per le quali si sono realizzate delle schede progettuali da sottoporre a investitori internazionali; circa 20 sono state a oggi utilizzate durante gli eventi promozionali per l'attrazione degli investimenti esteri.

Inoltre sono stati profilati più di 160 investitori esteri già assistiti o incontrati in occasione di importanti incontri istituzionali. Si prospetta per il futuro la necessità di sistematizzare ed informatizzare tale raccolta dati, attraverso l'impiego di un *software* di *Customer relationship management*.

Nel 2015 si è giunti a finalizzare protocolli di intesa con il Consiglio nazionale del notariato e con il Consiglio nazionale dei geometri per fornire assistenza agli investitori su tematiche di competenza dei professionisti associati, con l'Università e il Polo Tecnologico di Pavia per facilitare il trasferimento tecnologico dalla ricerca universitaria all'industria, con il Mse e la Regione Lombardia e con il Mse e la Regione Toscana per il coordinamento, lo sviluppo di strategie e strumenti complementari per l'attrazione di investimenti, la ricerca e l'assistenza a investitori esteri e il ridisegno del sistema di *governance* tra Amministrazioni centrali e regionali.

Sono stati infine avviati contatti e predisposte bozze preliminari di accordo anche con altre Regioni (Campania, Piemonte, Emilia Romagna, Puglia, Sardegna, Abruzzo), con associazioni di categoria (Federmacchine, Associazione bancaria Italiana, Associazione Italiana *Private Equity Venture Capital* e *Private Debt*) e con l'Agenzia delle entrate.

### **Supporto operativo agli investitori esteri**

Il *focus* dell'attività è stato posto sulla gestione della relazione con gli investitori con servizi di assistenza anche di secondo livello e di *after care*, a favore dei soggetti già presenti sul territorio italiano, attraverso un supporto specialistico sugli aspetti strategici orientati ai nuovi progetti di espansione operativa. A seguito di un'attenta analisi di banche dati e altre fonti è stato estrapolato un campione di circa 25-30 aziende con l'obiettivo di elaborare delle proposte di investimento mirate, in settori che presentino potenzialità di sviluppo.

L'assistenza di secondo livello in corso è stata realizzata per circa 20 grandi progetti, nei comparti primario, secondario e terziario, nei quali sono stati investiti dall'estero oltre 6 miliardi di euro. Le principali problematiche riscontrate sono la molteplicità di soggetti coinvolti a livello istituzionale, fatto che spesso comporta tempi lunghi di attesa per avere risposte definitive, e l'alta specializzazione richiesta nei campi legale e fiscale. In questi ambiti si è fatto talora ricorso all'assistenza di professionisti, grazie anche agli specifici accordi sopra ricordati con le associazioni di notai e geometri. L'assistenza ha riguardato perlopiù aspetti quali l'individuazione e l'accesso agli strumenti agevolativi nonché il supporto e la risoluzione di problematiche burocratiche e societarie. Due terzi delle pratiche seguite sono state sbloccate grazie all'attività svolta dall'ufficio.

### **Regioni**

Il tema dell'attrazione di investimenti esteri già presente nell'agenda di Governo e Regioni, come evidenziato dall'istituzione del Comitato investimenti esteri presso il Mse prevista dal decreto-legge 133 del 2014, anche conosciuto come decreto Sblocca Italia, ha subito un forte rilancio, nell'intento di consentire all'Italia di recuperare posizioni nelle classifiche internazionali. È in tale Comitato che si svolge il confronto tra istituzioni centrali e regionali, con due obiettivi: rafforzare le proposte di investimento delle singole Regioni sui mercati esteri e favorire l'insediamento di aziende straniere sui territori regionali. Da un punto di vista operativo, Mse e Regioni dovranno definire pacchetti di attrazione da veicolare in forma congiunta e scegliere la tipologia di eventi promozionali da realizzare tramite l'Ice.



D'altro canto, sul territorio la strumentazione per l'attrazione degli investimenti è in stato di avanzato perfezionamento. Dopo l'esperienza apripista di Toscana e Lombardia, altre Regioni stanno definendo protocolli di intesa con il Mse per stabilire i reciproci impegni. Nel corso del 2016 si tratterà quindi di valorizzare, sistematizzare e sostenere la ricchezza delle esperienze regionali.

Nel 2015 e nei primi mesi del 2016 sono state varate diverse leggi regionali per riformare gli strumenti di politica economica con l'obiettivo di migliorare l'attrattività del territorio e favorire nuovi investimenti. È il caso delle Regioni Friuli Venezia Giulia (legge 3 del 2015) Toscana (legge 22 del 2016) Liguria (legge 16 del 2016) e Valle d'Aosta con il disegno di legge 77. In altri casi, come per l'Emilia Romagna (legge 14 del 2014) e per la Lombardia (legge 11 del 2014) erano già state adottate negli anni scorsi leggi specifiche di promozione degli investimenti.

A livello di strumenti operativi di intervento per favorire gli investimenti esteri si cita l'esperienza dei *Piani di marketing territoriale per l'attrazione di investimenti* in Toscana, Friuli Venezia Giulia, Puglia e Calabria. Essa è stata affiancata dall'adozione di strumenti di semplificazione normativa, finanziaria e procedurale, come contratti di insediamento, zone economiche speciali e accordi per la competitività in Piemonte, Campania, Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Liguria, Lombardia, e Provincia autonoma (Pa) di Trento. In altri casi con specifiche politiche regionali si è puntato a sostenere programmi di sviluppo industriale con particolare rilevanza strategica e aventi forte carattere innovativo, ciò che è avvenuto in Toscana, Puglia, Pa di Bolzano, Lombardia e Basilicata.

Infine, sul versante degli strumenti finanziari, si sono registrate l'istituzione di Fondi e contributi specifici per gli investimenti in Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Lazio, Liguria, Sicilia e Valle d'Aosta nonché la realizzazione di *brochure* e *dossier* informativi per i potenziali investitori in Umbria, Marche, Toscana e Valle d'Aosta.

### Cassa depositi e prestiti\*

Negli ultimi anni Cdp ha svolto un ruolo significativo nell'attrazione di capitali dall'estero, attraverso la ricerca di *partner* strategici esteri interessati a investire in quote di capitale sia di partecipazioni direttamente controllate da Cdp sia attraverso il Fondo strategico italiano (Fsi).

Gli interventi nel capitale di rischio delle imprese promossi da Cdp, grazie anche al suo *standing* istituzionale che le permette di essere percepita come investitore stabile e affidabile, sono concepiti nell'ottica non solo di accelerare i processi di rafforzamento patrimoniale, ma anche di favorire l'apertura del capitale a soci esterni, in particolare esteri.

Con le nuove linee guida del Piano Industriale 2016-2020, si è definito un riposizionamento della strategia e della *mission* di Fsi per demarcare questo duplice ambito di intervento, continuando ad attrarre capitali esteri e domestici in linea con quanto finora perseguito con successo. In particolare, si è attuata una separazione tra (i) le attività di acquisizione di partecipazioni in aziende italiane di rilevanza sistemica (c.d. *Investimenti Stabili*) e (ii) l'attività di acquisizione di partecipazioni per supportare i piani di sviluppo di aziende di medio-grande dimensione (*Investimenti per la Crescita*), attraverso la promozione di un nuovo fondo di investimento di dimensioni fino a 2 miliardi di euro.

Conseguentemente, la struttura di *governance* e il portafoglio di Fsi sono stati riorganizzati facendo confluire le partecipazioni di rilevanza sistemica<sup>40</sup> nel nuovo veicolo Cdp Equity. Ciò è

\* Redatto da Davide Ciferri e Annachiara Palazzo, Cdp.

<sup>40</sup> Nello specifico le quote detenute in: Metroweb, Sia, Ansaldo Energia e Saipem.

coerente con la natura di investitore di lungo periodo che già caratterizza l'impegno che Cdp ha direttamente nei confronti di imprese di rilevanza strategica per il paese come, tra le altre, Eni, Snam, Terna<sup>41</sup> e Fincantieri<sup>42</sup>). Parallelamente, è stata costituita Fsi SGR Spa, con l'obiettivo di supportare aziende medio-grandi con significative prospettive di sviluppo anche attraverso l'attrazione di capitali esteri e privati (*growth capital*)<sup>43</sup>. In Fsi SGR Spa sono confluite le restanti partecipazioni del Fondo. Quest'ultime facevano precedentemente parte del portafoglio della società veicolo Fsi investimenti, la quale è stata costituita a metà 2014 per favorire il coinvolgimento di investitori istituzionali esteri nelle società acquisite da Fsi e in particolare l'investimento del Fondo Sovrano del Kuwait (KIA, Kuwait Investment Authority) che è entrato nel capitale con un investimento di 500 milioni di euro, per un controvalore in quota del 23 per cento.

## 7.3 Monitoraggio e valutazione\*

Allo scopo di offrire spunti di analisi e incentivi per conseguire una maggiore efficienza del sostegno pubblico all'internazionalizzazione, Mse, Maeci e Ice hanno prodotto e/o commissionato nel 2015 e 2016 una serie di utili studi e rilevazioni sia sulla propria attività sia su quella di enti e società facenti parte del sistema, come Simest e Sace, anche alla luce di confronti internazionali. A un'attenta lettura le indagini evidenziano aree di miglioramento sulle quali sarà opportuno intervenire con correttivi, pur nel contesto di un'alta soddisfazione degli utenti. Dai confronti internazionali emerge un allineamento qualitativo degli strumenti e delle politiche attuati dal sistema italiano rispetto a paesi europei simili, ma esce altresì la conferma di quanto più volte sottolineato dal *Rapporto* in passato, ovvero che il sistema italiano soffre di una carenza di risorse, finanziarie e umane.

### 7.3.1 Valutazione e *customer satisfaction* all'Ice

Nel 2015 l'Ice ha continuato la rilevazione e la valutazione della *performance* interna, in ottemperanza alla legge 150 del 2009. La struttura tecnica permanente (Stp), in collaborazione con 103 unità organizzative dell'Agenzia (22 a Roma, 1 a Milano e 80 all'estero) ha utilizzato 69 indicatori per misurare sia il grado di raggiungimento degli obiettivi strategici dell'ente che il conseguimento degli obiettivi operativi, attribuiti a ciascuna unità. Gli obiettivi strategici considerati sono stati i seguenti.

- Accrescere il grado di internazionalizzazione delle imprese italiane migliorando l'offerta dei servizi e ampliando l'utenza dell'Agenzia
- Semplificare i processi di lavoro, garantendo la trasparenza e l'economicità dell'azione amministrativa.

\* Redatto da Raffaele Di Pietro e Marco Saladini, Ice.

<sup>41</sup> Snam e Terna sono detenute da Cdp attraverso il veicolo Cdp reti, il cui capitale è stato aperto nel 2014 all'ingresso di State Grid of China che ha acquisito il 35 per cento del veicolo per un controvalore di 2,1 miliardi di euro.

<sup>42</sup> Detenuta al 72,5% attraverso la controllata Fintecna.

<sup>43</sup> La società, attualmente partecipata al 100% da Cdp, aprirà il proprio capitale ad altri azionisti (sino a ridurre la partecipazione di Cdp al di sotto del 50%).



Nel complesso, in una scala da 0 a 100, la valutazione della *performance* dell'Ice nel 2015 è risultata pari al 92,82 per cento, in lieve calo rispetto all'anno precedente (94,77%), anche in relazione all'avviamento di metodi di fissazione di obiettivi operativi sempre più *sfidanti*.<sup>44</sup>

È proseguita anche l'analisi volta ad approfondire la valutazione del gradimento dei servizi resi, mediante la raccolta ed elaborazione di appositi questionari. Nel seguito si riportano i principali risultati di tre delle indagini condotte, con l'avvertenza che le prime due fanno parte integrante del processo di valutazione della *performance* cui si è appena accennato.

Per quanto riguarda i partecipanti alle iniziative promozionali sono stati elaborati 3.736 questionari (contro i 2.541 del 2014), compilati in occasione di 158 azioni promozionali (108 nel 2014). La rilevazione è stata effettuata chiedendo agli intervistati da un lato di attribuire un punteggio agli obiettivi ritenuti più importanti e, dall'altro di indicare il grado di soddisfazione in ordine al raggiungimento di tali obiettivi, utilizzando una scala numerica da 1 (*molto insoddisfatto*) a 5 (*molto soddisfatto*). Con riguardo agli obiettivi legati alla partecipazione alle varie azioni promozionali, complessivamente considerate, quelli di maggior interesse sono risultati l'acquisizione di nuovi contatti (valore medio di importanza 4,31 e di soddisfazione 3,32), la conoscenza del mercato (3,92 contro 3,41) e l'approfondimento dei contatti precedentemente acquisiti (3,71 contro 3,17). Il grado medio di soddisfazione sui servizi forniti dall'Ice prima e durante lo svolgimento dell'attività promozionale, valutato dagli operatori mediante il parametro *giudizio globale*, si è attestato a 4,35 (su un massimo di 5), il valore massimo dell'ultimo decennio (grafico 7.20).

#### Grafico 7.20 - Soddisfazione complessiva dei partecipanti alle attività promozionali dell'Ice

Media semplice, scala da un minimo di 1 a un massimo di 5



Fonte: Ice

<sup>44</sup> Per visionare la documentazione relativa al processo di valutazione si consulti la sezione Amministrazione trasparente - Performance del sito <http://www.ice.gov.it>.

Una seconda indagine è stata realizzata per misurare la soddisfazione delle imprese clienti in merito ai servizi a pagamento forniti dalla rete estera dell'Ice. Il giudizio richiesto ai clienti e compreso anche in questo caso in una scala da 1 a 5, ha toccato sia aspetti tecnico-organizzativi che di orientamento al cliente (tavola 7.22). Sono state intervistate 479 imprese clienti su 1.407. La valutazione espressa è stata positiva: in tutte le categorie oggetto di rilevazione hanno prevalso infatti le risposte 4 e 5. Più in particolare, rispetto al 2014 la percentuale di intervistati che ha dato punteggi alti (4 o 5) è diminuita di cinque punti sul versante del servizio ottenuto, dove i clienti hanno premiato accuratezza e completezza nonché attendibilità e affidabilità e hanno chiesto maggiore personalizzazione. La soddisfazione è invece leggermente aumentata rispetto al 2014 sul versante dell'ufficio e della sua organizzazione, dove i clienti hanno espresso giudizi specialmente positivi circa professionalità e riservatezza nonché tempi di gestione delle richieste fatte agli uffici ma sono stati più cauti sulla capacità di rispondere alle esigenze con proposte adeguate alla bisogna. Si evidenzia come gli uffici con sede nei paesi *maturi lontani* abbiano ricevuto una valutazione superiore alla media per ogni aspetto osservato nell'analisi, mentre all'estremo opposto si sia collocato il gruppo di uffici nei paesi *emergenti vicini*, per il quale comunque sono rimasti ampiamente positivi i giudizi complessivi su servizi e uffici.<sup>45</sup>

**Tavola 7.22 - Indagine di *customer satisfaction* sui clienti dei servizi a pagamento erogati dall'Ice nel 2015**

Percentuale dei partecipanti che ha espresso un voto pari a 4 o 5, salvo ove altrimenti indicato

Cluster geo-economici	Servizio e sue caratteristiche					Ufficio e organizzazione				
	Accuratezza e completezza	Attendibilità e affidabilità	Personalizzazione	Supporto a conoscenze e decisioni	Soddisfazione complessiva	Professionalità e riservatezza	Risposta a esigenze e adeguatezza proposta	Tempi di organizzazione ed erogazione	Performance ufficio: voto medio <sup>(1)</sup>	Soddisfazione complessiva
Maturi vicini	73,0	72,1	64,0	66,6	69,4	89,8	69,4	72,2	3,9	76,1
Emergenti vicini	68,7	68,2	60,6	58,0	64,6	84,6	68,7	78,5	4,1	78,5
Maturi lontani	77,7	82,4	68,2	76,3	76,4	91,7	80,6	86,1	4,3	87,8
Emergenti lontani	72,7	75,2	65,3	64,4	73,6	86,8	71,9	81,6	4,1	83,9
<b>Media generale 2015</b>	<b>72,7</b>	<b>74,0</b>	<b>64,2</b>	<b>65,8</b>	<b>70,4</b>	<b>87,9</b>	<b>72,5</b>	<b>79,9</b>	<b>4,1</b>	<b>81,6</b>
<b>Media generale 2014</b>	<b>71,4</b>	<b>71,3</b>	<b>64,5</b>	<b>....</b>	<b>75,5</b>	<b>86,9</b>	<b>73,7</b>	<b>78,5</b>	<b>4,1</b>	<b>80,1</b>

<sup>(1)</sup> Da 1 a 5

Fonte: elaborazioni Ice su dati tratti da rilevazione Pragma

I progetti formativi offerti nel 2015 da Ice sono stati oggetto di una terza indagine circa la soddisfazione degli utenti, condotta su 205 aziende (98 partecipanti a *Export Lab* e 107 per le fasi di formazione in aula). Sono stati registrati alti valori di *customer satisfaction*, oltre 4,4 in una scala da 1 a 5, a conferma dell'interesse delle imprese coinvolte per un processo di accompagnamento sui mercati esteri di più ampio respiro.

<sup>45</sup> Ai fini dell'indagine in parola la categoria dei paesi maturi lontani comprendeva Australia, Giappone, Canada, Corea del Sud, Hong Kong, Israele, Singapore e Taiwan; la categoria dei paesi emergenti vicini comprendeva Albania, Algeria, Azerbaijan, Bosnia-Erzegovina, Bulgaria, Croazia, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Giordania, Iran, Libano, Macedonia, Marocco, Polonia, Qatar, Romania, Russia, Serbia, Svizzera, Turchia, Ucraina e Ungheria.



## Consulenza strategica di Kpmg sui servizi offerti da Ice, Simest e Sace

di Gabriella De Stradis\*

La necessità di orientare le scelte in tema di supporto ai processi di internazionalizzazione, contestualizzata in un momento di grande attenzione e ingenti investimenti volti a sostenere il tessuto imprenditoriale italiano nella scelta di posizionarsi all'estero, ha indotto il Mse a commissionare degli studi sulla qualità dei servizi offerti tramite gli operatori interessati dalla *multilevel governance* che opera nel settore.

Una di queste analisi è stata affidata a Kpmg Advisory e ha avuto come oggetto, appunto, il livello e la qualità dei servizi offerti da Ice-Agenzia, Simest Spa e Sace Spa, nonché le principali caratteristiche degli strumenti e dei processi in uso, oltre che la comparazione degli stessi con i servizi prestati dagli omologhi soggetti operanti in Francia (Proparco, Bpifrance e Coface), Germania (Kfw, Deg, Euler Hermes e Pwc), Spagna (Cofides e Cesce) e Regno Unito (Cdc e UK Export Finance) al fine di evidenziarne gli scostamenti.

Le prime evidenze emerse dallo studio degli strumenti finanziari (*equity*, debito, garanzie e assicurazioni prestate alle imprese) riguardano le modalità differenti di approccio al mercato dei diversi operatori. Innanzitutto in Germania e Francia, contrariamente a ciò che avviene nel nostro paese (e similmente in Spagna e Regno Unito), si nota un'impostazione dell'offerta molto simile al settore privato e pertanto con una particolare attenzione agli elementi di redditività delle attività finanziate, sia in termini di modalità di scelta degli operatori da sostenere sia per la tipologia del portafoglio di strumenti finanziari offerti. Inoltre si ha una netta separazione tra le competenze dei diversi operatori e, in particolare, gli strumenti di *equity* e debito tendono ad essere accentrati nella competenza di un unico soggetto.

I criteri per la scelta delle imprese da finanziare, in Italia, sono vincolati all'interesse nazionale e strategico e individuano come sole destinatarie società di nazionalità italiana; gli altri stati europei analizzati, al contrario, estendono gli interventi a favore gruppi esteri e società europee e, per Francia e Germania nello specifico, anche a prescindere dal settore di operatività degli stessi. Le caratteristiche dei servizi messi a disposizione dall'apparato di operatori italiani interessati dall'analisi evidenzia pertanto degli elementi di differenziazione rispetto ai paesi appena esaminati sia in termini di limitatezza delle soluzioni offerte alle aziende, sia per l'approccio ai potenziali utenti, sia infine per le tempistiche richieste dalle procedure. Tutti nel complesso vantano strumenti *ad hoc* per il sostegno delle Pmi.

Ai vincoli spesso stringenti in vigore in Italia quanto a eleggibilità delle operazioni, si oppone l'autonomia decisionale di Sace e Simest che, disponendo di un proprio bilancio, operano liberamente nell'ambito del perimetro di azione disegnato dalla norma di riferimento, e attuano un livello medio di collaborazione con istituzioni finanziarie private. In questo settore spicca, per la sua alta operatività con istituzioni private, la Germania, la quale tuttavia gestisce volumi di esportazioni decisamente superiori rispetto all'Italia e agli altri *competitors* e dispone pertanto di una gamma molto più ampia di strumenti di *equity* e debito, differenziati per area e settore di destinazione e per tipologia di impresa, con canali distributivi adeguati per ciascuno strumento. Anche la Francia ha una organizzazione simile, mentre Spagna e Regno Unito evidenziano

\* Mse



caratteristiche più vicine a quelle del nostro paese. L'Italia a tal proposito, amministrando una quantità di risorse più limitata, si avvale di un numero più ridotto di strumenti finanziari, trascurando sovente di svolgere un'istruttoria adeguata e sistematizzata, in fase propedeutica alla concessione del finanziamento o della garanzia, che rilevi le reali probabilità che l'attività da supportare prosegua nel tempo.

Passando alla disamina dei servizi reali attualmente offerti dall' Ice, emerge come primo dato, la bassa capillarità della presenza degli uffici dell'Agenzia, tanto sul territorio nazionale che all'estero, rispetto alle *trade promotion organization* (Tpo) presenti in Regno Unito (UK Trade & Investment), Francia (Business France) e Germania (Germany Trade & Invest, Auma, Ahk, Bafa), cui si contrappone, se consideriamo anche lo stanziamento straordinario, un ammontare di risorse al di sotto solo di quello della Germania. A differenza di ciò che accade per gli altri *peer* tuttavia la gamma di prodotti di cui si avvale l'Agenzia italiana è più limitata, meno strutturata e articolata in funzione della tipologia di impresa o attività, nonché prevalentemente offerta in modalità *in house* con l'eccezione della formazione. Germania e Regno Unito dimostrano da questo punto di vista una più marcata integrazione con gli operatori privati della promozione del sistema fieristico e, nel caso degli anglosassoni in particolare, una forte rilevanza dell'attrazione degli investimenti e una differenziazione dell'offerta in base alle specifiche dell'azienda assistita.

Si rileva d'altro canto che l'Italia presenta una certa incostanza nell'assegnazione dei fondi da destinarsi alle attività analizzate e limitazioni imposte dalla *spending review* a una maggiore estensione della rete di uffici a supporto delle aziende, limiti che potrebbero essere tuttavia superati con un maggior coordinamento con le istituzioni italiane presenti all'estero con proprie rappresentanze.

Si nota infine la bassa incidenza dei ricavi da vendita dei servizi, che pur incontrano il soddisfacimento dell'utenza, nonché la mancata coesistenza in capo allo stesso soggetto, almeno nel periodo oggetto di analisi, dell'attività di attrazione degli investimenti. L'ideazione di pacchetti di servizi orientati alle specifiche esigenze delle imprese, persino strutturati su misura a richiesta, potrebbe da un lato aumentare il grado di *customer satisfaction* e dall'altro costituire una fonte di redditività ulteriore per l'Agenzia.

## Indagine Doxa su conoscenza, utilizzo e valutazione della diplomazia economica da parte delle Pmi

di Maeci

Nel corso del 2015 l'Istituto Doxa ha realizzato per conto del Maeci un'indagine finalizzata a rilevare la conoscenza, l'utilizzo e la valutazione della diplomazia economica anche al fine di identificare le aree di miglioramento dei servizi forniti per sostenere il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane.

L'indagine condotta con il sistema di rilevazione *computer assisted web interview* (Cawi), ha interessato un campione di 2.028 imprese, di cui 1.107 Pmi internazionalizzate e 921 non internazionalizzate, rappresentativo del tessuto imprenditoriale italiano in termini geografici (49% Nord, 17% Centro e 34% Sud e Isole), dimensionali (74% da 3-9 addetti; 22% da 10-49 addetti e 4% da 50-49 addetti) e per settore di attività (manufatturiero 40%, commercio 32%, servizi 28%).

### L'esperienza delle Pmi internazionalizzate

Il 75% delle imprese internazionalizzate oggetto della rilevazione (1107) ha un rapporto continuativo con l'estero e oltre il 40% è presente da più di 6 anni. Pur rimanendo l'UE il principale mercato di sbocco (82,7%), emerge un forte interesse anche verso nuovi mercati: 34% paesi Extra UE, 20% America del Nord e Asia, 17% Africa e 12,5% in Medio Oriente.

Tra le motivazioni che spingono ad esplorare nuovi mercati, la crescita aziendale per il 43% degli intervistati - e in particolare per le medie imprese - è ancora la principale leva all'internazionalizzazione, sebbene rimanga ancora alta la percentuale di aziende che sono attratte dall'estero per via dell'alta richiesta di prodotti italiani, piuttosto che per una reale strategia di attacco (31,3%).

Il 90% delle imprese internazionalizzate dichiara almeno una problematica (interna o esterna all'impresa) collegata allo sviluppo delle proprie attività all'estero; risorse finanziarie limitate, dimensione aziendale, scarsa conoscenza dei mercati e mancanza di competenze specifiche sono tra le principali problematiche interne segnalate dalle imprese, mentre dall'esterno le maggiori difficoltà sono riconducibili ad un insufficiente sostegno da parte delle banche (per il 54% del campione internazionalizzato), delle istituzioni (53%), unitamente ad una diffusa difficoltà di accesso ai finanziamenti (51,3%).

### Il rapporto delle Pmi internazionalizzate con il Maeci

In termini di conoscenza, sebbene emerga una più alta notorietà degli enti territorialmente più prossimi alle imprese (banche, associazioni industriali, fiere, enti camerali e ordini professionali), il Maeci è, a livello centrale, il primo tra gli enti più conosciuti dalle imprese internazionalizzate (47,2%), seguito da Cassa Depositi e Prestiti, Agenzia Ice, Simest e Sace.

Tra le imprese del campione che conoscono il Maeci, il 32,8% ne utilizza i servizi per l'internazionalizzazione; un dato che è tuttavia in linea con ciò che è emerso per l'Agenzia Ice (42% di utilizzo rispetto al 41% di conoscenza), Simest (51% di utilizzo rispetto al 30% di conoscenza), Sace (48% di utilizzo rispetto al 30% di conoscenza) e Cdp (35% di utilizzo e 43% di conoscenza).

In termini di utilizzo, sul totale delle 1.107 imprese internazionalizzate oggetto della rilevazione il 15% si è rivolto al Maeci, il 17% all'Agenzia Ice, il 15,8% alla Simest, il 15,3% alla Cdp e il 14% alla Sace (numero medio di enti utilizzati: 2,9).

La maggior parte delle imprese che dichiarano di conoscere i servizi e gli strumenti del Maeci, li utilizza (oltre il 60%) e ne risulta soddisfatta (soddisfazione superiore all'80% *molto* più *abbastanza*). Alla domanda "Quanto hanno inciso sulla decisione di internazionalizzazione della sua impresa i contatti/servizi offerti dal Maeci e da Ambasciate e Consolati?", il 79% ha risposto molto o abbastanza.

In una logica di rafforzamento del sostegno, le aspettative maggiori che le aziende nutrono nei confronti del Maeci indicano un maggior supporto nella ricerca di *partner/fornitori/clienti* (17,5%), attività che viene svolta da altri soggetti e in particolare dall'Ice-Agenzia. Ciò appare il sintomo di una difficoltà ad identificare le diverse competenze dei vari soggetti.

### Le Pmi non internazionalizzate

Tra le Pmi non internazionalizzate, circa il 34% intende intraprendere un processo di internazionalizzazione nel prossimo triennio. Questa quota è più alta tra le piccole imprese, quasi il 50%. La decisione di internazionalizzarsi è legata, per quasi il 60% dei casi, all'opportunità di far crescere l'azienda; tra le motivazioni anche: la tassazione favorevole (25%) e l'alta domanda del prodotto (21%). Fra le imprese che hanno intenzione di internazionalizzarsi nei prossimi 3 anni, la notorietà del Maeci è pari al 60,3%, mentre l'utilità percepita si attesta al 62%. Su tale ultimo aspetto, il confronto tra le due categorie del campione evidenzia un gap nella percezione che le imprese hanno sull'utilità del Maeci, che è più positiva tra le imprese che hanno avuto un'esperienza concreta di contatto con la Farnesina.



## I clienti dell'Agencia Ice: grado di internazionalizzazione e persistenza sui mercati esteri

di Cristina Castelli\*, Laura Esposito\*\*, Renan Sacilotto e Lorenzo Soriani\*\*

Data l'eterogeneità delle imprese, una conoscenza più profonda delle aziende che si rivolgono all'Ice è indispensabile per la definizione di strumenti sempre più efficaci e mirati a sostenere l'internazionalizzazione. A questo fine, nelle precedenti edizioni del Rapporto è stata descritta, in primo luogo, la dimensione aziendale delle imprese esportatrici clienti<sup>1</sup>: questa si discosta dalla media degli esportatori in quanto le aziende micro sono relativamente poche, mentre vi è una presenza piuttosto elevata di imprese appartenenti alle classi di fatturato medio-alte. Tali caratteristiche risultano essere stabili nel tempo e si riflettono sul tipo di supporto richiesto all'ente.

In questo approfondimento ci si propone di estendere le analisi precedenti e di esaminare il grado di internazionalizzazione delle imprese che usufruiscono dei servizi Ice in termini di propensione all'export (percentuale di fatturato esportato sul fatturato totale) e di propensione all'import (rapporto tra il valore delle importazioni e il valore degli acquisti di beni e servizi). La quota di fatturato export rappresenta infatti una misura dell'intensità con cui le imprese competono sui mercati internazionali, mentre l'indicazione sulla propensione all'importazione è interessante in quanto ne può conseguire un miglioramento della competitività sui mercati esteri, soprattutto in anni caratterizzati dalla crescente diffusione delle catene globali del valore. Analisi empiriche mostrano, peraltro, come il fatto di operare nei due sensi (cioè di essere sia esportatori che importatori) accresca la probabilità di sopravvivenza delle imprese stesse.<sup>2</sup>

In secondo luogo, si è analizzata la persistenza dei clienti sui mercati esteri, cioè se le aziende che usufruiscono dei servizi dell'Ice siano in prevalenza esportatori stabili oppure occasionali. Se la letteratura sull'eterogeneità evidenzia che le imprese esportatrici sono in genere più grandi, più produttive, più innovative, più dotate di manodopera qualificata (le *happy few*)<sup>3</sup> rispetto ai non-esportatori, questi aspetti risultano più accentuati quando le stesse operano in maniera stabile sui mercati esteri<sup>4</sup>. Altri studi mostrano che quanto più è lungo il periodo temporale in cui un'impresa esporta, tanto maggiore è la probabilità che essa continui ad essere presente sui mercati esteri: inoltre, la persistenza è maggiore in presenza di un'elevata propensione all'export, anche per via dell'attivazione di processi di apprendimento continuo (*learning-by-exporting*).<sup>5</sup>

\* Ice.

\*\* Istat, servizio statistiche sulla produzione e gli scambi con l'estero, Dcse.

1 Sulla distribuzione per numero di addetti e per fatturato all'esportazione si veda l'approfondimento *Il sostegno all'internazionalizzazione: le caratteristiche strutturali dell'utenza Ice e la sua distribuzione per tipo di servizi*, Rapporto Ice 2014-2015, p. 369-376.

2 Sul caso della Germania si veda Wagner J. (2013) *Exports, Imports and Firm Survival: First Evidence for Manufacturing Enterprises in Germany*, Review of World Economics 149 (1) p.113.

3 Ottaviano G.I.P., Mayer T. (2007), *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms-New Facts based on Firm Level Evidence*, Efim - European Firms & International Markets, Cepr, Brùgel Blueprint Series 3.

4 Berthou A. et al. (2015) *Assessing European Firm's Exports and Productivity Distributions: the CompNet Trade Module*, European Central Bank Working Paper n. 1788.

5 Esteve Perez S., Manes Castillejo J.A., Rochina-Barrachina M.E., Sanchis Llopis J.A. (2006) *A survival analysis of manufacturing firms in export-markets*, presentato alla 8° conferenza dello European Trade Study Group, Vienna, 7-9 settembre 2006.



Passando quindi a esaminare il caso dell'Ice e ad analizzare le caratteristiche degli utenti in relazione a questi aspetti, per 4 gruppi di imprese è stata effettuata l'integrazione tra le banche dati Ice e gli archivi Istat; queste sono state ripartite in base al tipo di servizi, in modo da verificare le possibili differenze tra i segmenti di clientela,<sup>6</sup> includendo:

1. le imprese esportatrici che hanno ottenuto servizi informativi di "primo orientamento", erogati gratuitamente dalla rete di uffici esteri;
2. le imprese esportatrici che hanno ottenuto servizi informativi tramite il sito Ice (notizie su opportunità commerciali, partecipazione a gare, note di settore e altro), scaricando gratuitamente la documentazione;
3. le imprese esportatrici che hanno fatto ricorso a servizi di assistenza personalizzata, erogati (a pagamento) dalla rete estera Ice;
4. le imprese esportatrici che hanno usufruito di servizi promozionali con l'Ice.

Ne è risultata una base dati di 7.174 imprese, le cui esportazioni (riferite al 2014) rappresentano il 19 per cento circa dell'export complessivo. Si noti che le vendite estere sono realizzate prevalentemente da imprese di dimensioni maggiori: il 46 per cento del fatturato estero è infatti attribuibile a un 2,5 per cento di imprese con oltre 500 addetti (tavola 1), risultato in linea con l'alto grado di concentrazione delle esportazioni italiane.<sup>7</sup>

**Tavola 1 - Imprese esportatrici clienti dell'Ice nel 2015 ed esportazioni, per classi di addetti**

Numero di imprese e valori in milioni di euro

Classi di addetti	N. di imprese clienti	Peso %	Valore delle esportazioni <sup>(1)</sup>	Peso %	N. di imprese esportatrici italiane	Peso %	Valore delle esportazioni italiane	Peso %
0-9	2.252	31,4	1.230	1,7	127.409	66,1	23.629	6,2
10-19	1.551	21,6	2.679	3,7	32.916	17,1	24.483	6,5
20-49	1.605	22,4	6.624	9,1	20.301	10,5	44.568	11,8
50-99	793	11,1	7.929	10,9	6.458	3,4	43.666	11,5
100-249	591	8,2	12.541	17,2	3.742	1,9	70.146	18,5
250-499	202	2,8	8.252	11,3	1.059	0,5	42.104	11,1
500 e oltre	180	2,5	33.477	46,0	805	0,4	129.959	34,3
<b>Totale</b>	<b>7.174</b>	<b>100,0</b>	<b>72.732</b>	<b>100,0</b>	<b>192.690</b>	<b>100,0</b>	<b>378.554</b>	<b>100,0</b>

(1) Esportazioni effettuate dai clienti Ice; risultanti dal collegamento tra le banche dati Ice (registrazioni 2015) e l'archivio Istat AsiaCoe (dati 2014)

Fonte: elaborazioni Ice e Istat

<sup>6</sup> Come negli anni passati, i clienti presi in considerazione sono relativi al 2015 mentre i dati Istat sono riferiti all'anno precedente (archivio integrato Coe Asia). Il collegamento, effettuato a partire da 13.352 imprese registrate, ha consentito di avere una base dati di 7.174 imprese; il *matching* non è riuscito laddove le imprese non esportano o non hanno esportato nell'anno 2014.

Restano inoltre escluse: le imprese che hanno usufruito di servizi informativi di tipo generale, resi dagli uffici in Italia o all'estero; gli utenti che hanno consultato il sito Ice senza scaricare documentazione; le imprese beneficiarie di altri servizi a titolo gratuito realizzati su fondi promozionali (formazione, cooperazione industriale); molte imprese rappresentate da clienti di tipo istituzionale - enti regionali, camere di commercio, associazioni e altre istituzioni - che operano spesso come intermediari e moltiplicatori dei servizi offerti dall'Agenzia.

Con riguardo ai 4 segmenti, il numero di imprese contiene qualche duplicazione nella misura in cui abbiamo usufruito, nel 2015, di più tipi di servizi. Va tuttavia rilevato che questi 4 gruppi rappresentano dei bacini di utenza in larga parte distinti.

<sup>7</sup> In Italia le imprese medio-grandi (con più di 250 addetti) realizzano circa il 46 per cento delle esportazioni totali, mentre negli altri paesi europei la concentrazione delle esportazioni nella classe dimensionale maggiore è più elevata, ed è rispettivamente il 52 per cento in Spagna, il 54,8 per cento in Francia e il 74,9 per cento in Germania; per approfondimenti si veda il capitolo 6.

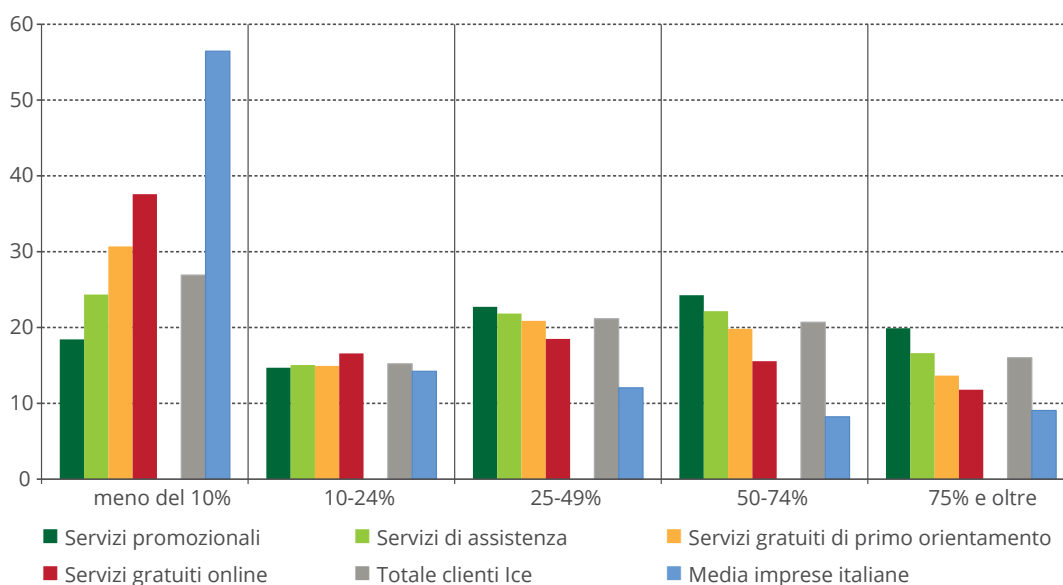


Considerando la propensione all'export, si è rilevato che i clienti dell'Ice presentano percentuali molto più elevate della media nazionale: difatti, se il 56 per cento delle imprese italiane ha una quota di fatturato export pari o inferiore al 10 per cento, solo il 27 per cento delle imprese Ice si colloca in questa classe. Invece, oltre il 36 per cento dei clienti presenta una quota superiore al 50 per cento. Per i quattro gruppi di clienti, si osserva una propensione più alta tra i clienti dei servizi promozionali, mentre le imprese che ricorrono ai servizi gratuiti si concentrano soprattutto nella classe inferiore. Oltre ad essere un effetto di composizione settoriale, il dato suggerisce che partecipano agli eventi promozionali imprese caratterizzate da una struttura organizzativa e da un grado di internazionalizzazione relativamente maggiore (grafico 1).

Proseguendo l'analisi sulle modalità di internazionalizzazione, circa l'80 per cento delle imprese clienti (5.726 unità) sono sia esportatori che importatori, percentuale che è ben superiore alla media italiana<sup>8</sup>. Il grado di propensione all'import è piuttosto contenuto: per il 60 per cento dei clienti le importazioni pesano meno del 10 per cento sul totale degli acquisti di beni e servizi. Va inoltre rilevato che, nell'ambito delle classi di propensione, non si osservano differenze molto rilevanti tra i diversi segmenti di clienti (grafico 2).

### Grafico 1 - Distribuzione delle imprese esportatrici clienti dell'Ice, per propensione all'export e tipo di servizi erogati

Valori percentuali



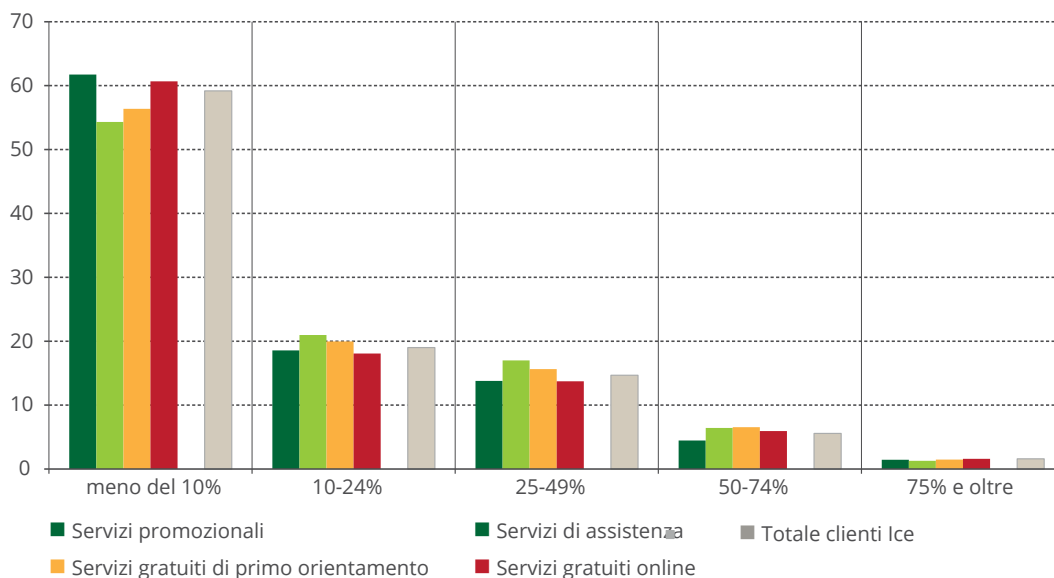
Fonte: elaborazioni su dati Ice e Istat

<sup>8</sup> Il Report Intermedio Istat-Cnel (2016) sul tema *Produttività, struttura e performance delle imprese esportatrici, mercato del lavoro e contrattazione integrativa* ha rilevato che gli esportatori-importatori sono il 33,8 per cento delle imprese italiane internazionalizzate, i soli esportatori sono il 43,7 per cento, i soli importatori il 3,1 per cento e imprese definite *global* il 19,5 per cento; peraltro gli esportatori-importatori sono associati a una dimensione relativamente maggiore, secondi solo alle imprese *global*.



**Grafico 2 - Distribuzione delle imprese esportatrici clienti dell'Ice, per propensione all'import e tipo di servizi erogati**

Valori percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Ice e Istat

In terzo luogo, si è misurato il grado di persistenza dei clienti Ice sui mercati esteri, verificando il numero di anni in cui le imprese hanno effettuato delle operazioni di export (tavola 2).<sup>9</sup> A questo proposito sono state considerate esportatori stabili quelle imprese che, nel periodo 2007-2014, hanno esportato da 6 a 8 anni, mentre sono stati classificati come occasionali i clienti che hanno esportato tra 1 e 3 anni.

I risultati mostrano che, in confronto all'insieme delle imprese esportatrici, i clienti Ice sono molto più radicati sui mercati esteri: rientra infatti nella classe degli esportatori stabili il 78,7 per cento dei clienti Ice contro il 49,4 per cento delle imprese italiane. La percentuale sale all'83,9 per cento nel caso dei clienti promozionali ed è pari al 78,8 per cento per i clienti di servizi di assistenza personalizzata, scendendo poi di qualche punto percentuale per le imprese che hanno usufruito di servizi gratuiti. Il risultato appare in linea con l'elevata propensione all'export evidenziata sopra, dal momento che gli esportatori stabili presentano, in genere, quote di fatturato esportato relativamente elevate.<sup>10</sup>

<sup>9</sup> Per le imprese italiane un'elaborazione analoga è stata fatta nel 1989 dall'Ice con dati dell'Ufficio Italiano Cambi. Si veda Sentinelli M.G., Ferrucci P., Pelliccia P. *La struttura delle esportazioni italiane: un'analisi per imprese*, Istituto nazionale per il Commercio Estero, 1989.

<sup>10</sup> Samiee S., Walters P.G.P., *Segmenting Corporate Exporting Activities: Sporadic versus Regular Exporters*, Journal of the Academy of Marketing Science, Volume 19, n.2, pag.93-104.



**Tavola 2 - Grado di stabilità sui mercati esteri delle imprese esportatrici clienti dell'Ice, 2015<sup>(1)</sup>**

Numero di imprese e valori percentuali

N. anni con export (2007-2014)	N. clienti - servizi promozionali	Peso %	N. clienti - servizi di assistenza	Peso %	N. clienti - servizi gratuiti primo orientamento	Peso %	N. clienti - servizi gratuiti online	Peso %	N. totale clienti Ice (2)	Peso %	N. imprese esportatrici italiane	Peso %
<b>Imprese esportatrici occasionali</b>												
1	116	3,4	50	5,2	155	5,8	90	5,4	345	4,8	33.889	17,6
2	107	3,1	50	5,2	122	4,6	90	5,4	315	4,4	21.208	11,0
3	108	3,2	40	4,2	136	5,1	83	5,0	305	4,3	15.960	8,3
<b>Totale</b>	<b>331</b>	<b>9,7</b>	<b>140</b>	<b>14,6</b>	<b>413</b>	<b>15,5</b>	<b>263</b>	<b>15,7</b>	<b>965</b>	<b>13,5</b>	<b>71.057</b>	<b>36,9</b>
<b>Imprese esportatrici mediamente stabili</b>												
4	100	2,9	33	3,4	96	3,6	86	5,1	264	3,7	13.421	7,0
5	116	3,4	30	3,1	110	4,1	101	6,0	299	4,2	13.051	6,8
<b>Totale</b>	<b>216</b>	<b>6,4</b>	<b>63</b>	<b>6,6</b>	<b>206</b>	<b>7,8</b>	<b>187</b>	<b>11,2</b>	<b>563</b>	<b>7,8</b>	<b>26.472</b>	<b>13,7</b>
<b>Imprese esportatrici stabili</b>												
6	120	3,5	40	4,2	124	4,7	87	5,2	316	4,4	12.188	6,3
7	152	4,5	41	4,3	157	5,9	127	7,6	406	5,7	13.944	7,2
8	2.578	75,9	673	70,3	1.758	66,1	1.007	60,3	4.924	68,6	69.029	35,8
<b>Totale</b>	<b>2.850</b>	<b>83,9</b>	<b>754</b>	<b>78,8</b>	<b>2.039</b>	<b>76,7</b>	<b>1.221</b>	<b>73,1</b>	<b>5.646</b>	<b>78,7</b>	<b>95.161</b>	<b>49,4</b>
<b>Totale</b>	<b>3.397</b>	<b>100,0</b>	<b>957</b>	<b>100,0</b>	<b>2.658</b>	<b>100,0</b>	<b>1.671</b>	<b>100,0</b>	<b>7.174</b>	<b>100,0</b>	<b>192.690</b>	<b>100,0</b>

<sup>(1)</sup> Imprese esportatrici risultanti dal collegamento tra le banche dati Ice (registrazioni 2015) e l'archivio Istat AsiaCoe (dati 2014)

<sup>(2)</sup> Numero di imprese al netto delle duplicazioni dovute alla richiesta di più servizi

Fonte: elaborazioni Ice e Istat

### Conclusione e policy implications

Le elaborazioni effettuate mediante l'integrazione delle banche dati Ice-Istat evidenziano che la maggior parte delle imprese che usufruiscono dei servizi di sostegno sono presenti sui mercati esteri in maniera stabile, risultato che appare correlato ad un'elevata propensione ad esportare. Queste caratteristiche sono particolarmente accentuate nel caso dei clienti di servizi promozionali e di servizi di assistenza personalizzata. Inoltre, i clienti Ice sono in maggior parte sia esportatori che importatori, il che incrementa le loro prospettive di sopravvivenza.

Il sostegno offerto dall'Ice sembra quindi essere in linea con quanto suggerito da più parti, ovvero che - in presenza di scarse risorse pubbliche - sia opportuno offrire un supporto soprattutto a quelle imprese che hanno maggiori probabilità di affermarsi stabilmente sui mercati esteri.<sup>11</sup> Sostenendole - ad esempio - nell'obiettivo di diversificare i loro mercati di sbocco.

<sup>11</sup> Esteve Perez et al.; Samiee et al., op.cit.. Si veda inoltre, in questo capitolo, il riquadro sullo studio effettuato dall'International Trade Centre *Investing in Trade Promotion Generates Revenue - a Study of Trade Promotion Organisations*.



IMPAGINAZIONE E STAMPA

**TIBURTINI**   
CARATTERE TIPOGRAFICO  
TIBURTINI.IT

ISSN 2282-6858



ISBN 978-88-98597-05-5

