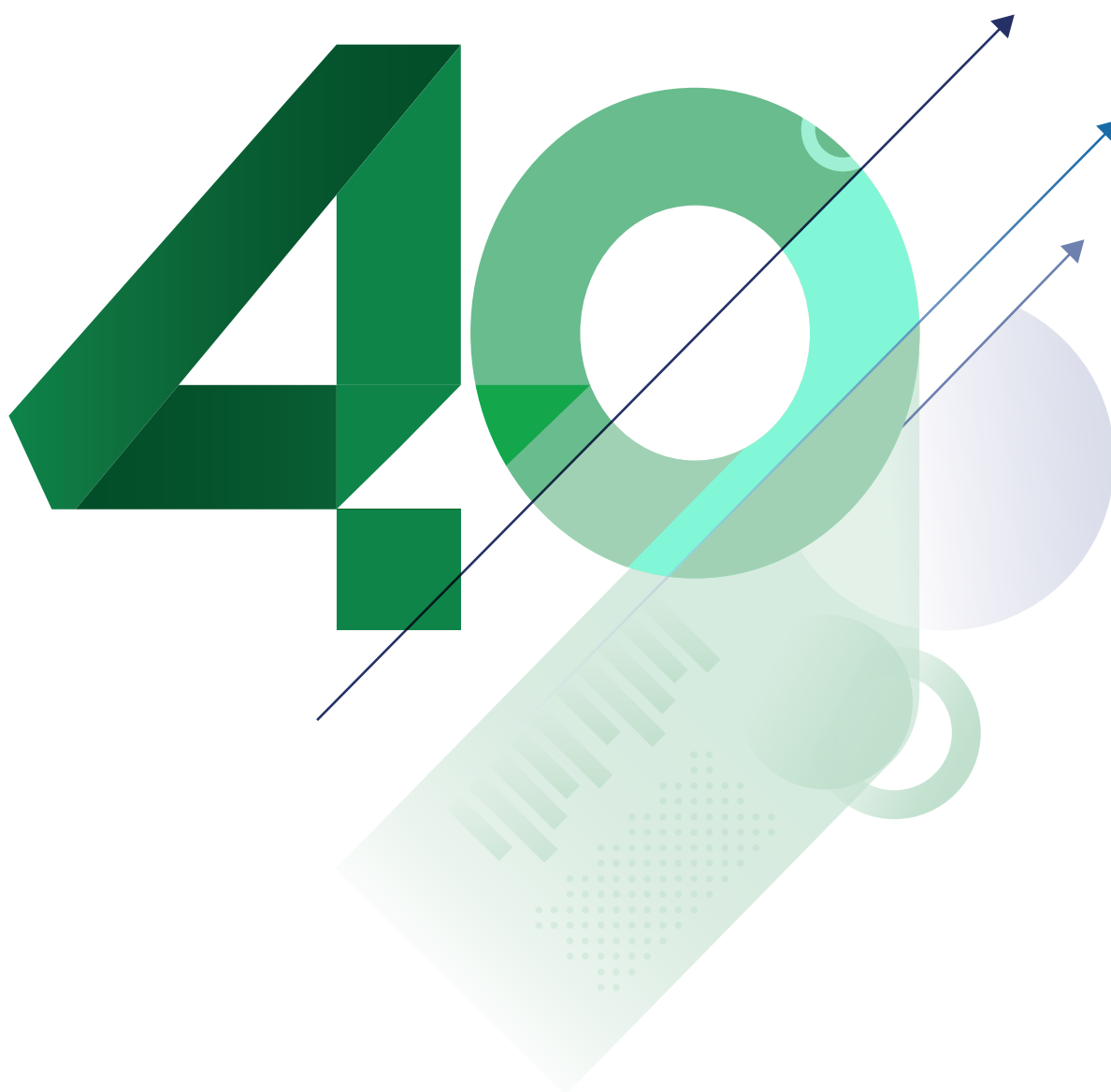


L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE - EDIZIONE CELEBRATIVA | 1986 - 2026



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



DA UN SECOLO PORTIAMO L'ITALIA NEL MONDO



SISTAN
SISTEMA STATISTICO
NAZIONALE

**L'ITALIA NELL'ECONOMIA
INTERNAZIONALE:
I 40 ANNI DEL RAPPORTO ICE**

L'edizione celebrativa per il quarantennale del Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale* è stata realizzata dall'Ufficio Analisi e Studi dell'ICE-Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Coordinamento generale: Mauro De Tommasi

Coordinamento editoriale e introduzione: Lelio Iapadre

Hanno redatto i testi pubblicati: Mariarosaria Agostino, Fabio Bacchini, Marco Bellandi, Giulio Biagi, Massimiliano Bratti, Sara Calligaris, Carmine Antonio Campanelli, Davide Castellani, Cristina Castelli, Maria Serena Causo, Patrizia Cella, Claudio Colacurcio, Stefano Costa, Marco Cucculelli, Luca De Benedictis, Gabi Dei Ottati, Massimo Del Gatto, Silvia Fabiani, Stefano Federico, Alberto Felettigh, Tiziana Giuliani, Anna Giunta, Paolo Guerrieri, Fadi Hassan, Cecilia Jona Lasinio, Alessandra Lanza, Francesca Luchetti, Enrico Marvasi, Giovanni Mastronardi, Aaditya Mattoo, Elena Mazzeo, Valentina Meliciani, Stefano Menghinello, Stefano Micossi, Roberto Monducci, Pierluigi Montalbano, Roberta Mosca, Alen Mulabdic, Silvia Nenci, Fabrizio Onida, Gianmarco I.P. Ottaviano, Alessia Proietti, Paolo Quercia, Beniamino Quintieri, Michele Ruta, Federico Sallusti, Luca Salvatici, Gianluca Santoni, Domenico Scalera, Fabiano Schivardi, Fabio Sforzi, Lorenzo Soriani, Lucia Tajoli, Gianclaudio Torlizzi, Francesco Trivieri, Claudio Vicarelli, Gianfranco Viesti, Davide Zurlo.

Hanno collaborato: Antonio Coletta, Giovanni Ercolani

Grafica e impaginazione: Nucleo Grafica Agenzia ICE | Vincenzo Lioi, Irene Caterina Luca, Gianluca Fabbri, Alessia Greco, Monica Nero, Gilda Valentino

Le opinioni espresse nell'edizione celebrativa del Rapporto sono riferibili agli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'istituzione di appartenenza.

Sul sito www.ice.it sono disponibili le edizioni precedenti e quella corrente del Rapporto ICE assieme a dati statistici aggiornati.

Contatti: analisi.studi@ice.it.

ISSN 977 - 2282685008



ISBN 978-88-98597-29-1



L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE: I 40 ANNI DEL RAPPORTO ICE

INTRODUZIONE	5	2019 Imprenditoria immigrata ed esportazioni	154
2016 Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali	36	2019 Modelli di business data-driven e attività internazionali delle imprese	162
2016 La multinazionale va in città	42	2022 Beni energetici e intermedi, i rischi per le aziende derivanti dall'aumento dei prezzi all'importazione	170
2016 Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?	52	2023 La crescente rilevanza delle misure non tariffarie ed il loro effetto ambiguo sul commercio internazionale	180
2017 Il made in Italy davanti al neo-protezionismo americano	64	2023 Le importazioni italiane di materie prime critiche e il piano nazionale minerario	188
2017 L'integrazione internazionale delle regioni dei principali paesi europei	70	2024 L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale	194
2017 Partecipazione e posizionamento delle imprese italiane nelle catene globali del valore: nuova evidenza (2009-2014)	78	2024 Nuove strategie di promozione delle esportazioni: tre <i>best practice</i> a confronto	208
2017 Giacomo Becattini e il made in Italy distrettuale	86	2025 La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2022-2024	212
2017 Imprese esportatrici, produttività e misallocazione	92	2025 L'impatto delle politiche di promozione dell'export sull'internazionalizzazione: il caso studio del PES	226
2017 Sopra la soglia (dell'export) l'impresa campa: vincoli strutturali e barriere all'export	98		
2017 L'aggiustamento dei conti con l'estero: fattori ciclici e il conto corrente dell'Italia	104		
2017 Trent'anni di mercato interno europeo	110		
2018 Populismi e governo della globalizzazione	120		
2018 Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio	126		
2018 Gli accordi di nuova generazione dell'UE: similitudini e differenze negli accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam	134		
2019 La politica commerciale della UE: tra difesa del sistema multilaterale e rischi di una guerra commerciale	142		
2019 Capitale intangibile e partecipazione alle catene globali del valore: la posizione dell'Italia	148		

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE: I 40 ANNI DEL RAPPORTO ICE

di Lelio Iapadre (Consorzio HPC4DR e UNU-CRIS, Bruges)

Questo contributo mira a ricostruire le linee essenziali dei cambiamenti intervenuti nella collocazione internazionale dell'economia italiana negli ultimi 40 anni, ponendoli in relazione con i mutamenti dello scenario mondiale, che è passato dalla fase più dinamica della globalizzazione, terminata con la grande crisi finanziaria ed economica del 2008-2009, a un'epoca di rallentamento degli scambi e degli investimenti internazionali, almeno nelle loro forme tradizionali.

A questo scopo, si intende aggiornare l'analisi già pubblicata in occasione del trentesimo anniversario del Rapporto ICE.

L'Italia nell'economia internazionale¹, concentrando l'attenzione sull'ultimo decennio. Come per l'edizione del trentennale, il testo è stato costruito seguendo la struttura tradizionale del Rapporto ICE, articolata in nove sezioni.

La prima è dedicata alla dinamica degli scambi e degli investimenti internazionali e quindi cerca di ricostruire le ragioni principali del rallentamento della globalizzazione. La seconda si occupa delle politiche che influiscono sul grado di integrazione dei mercati e quindi affronta il tema della recrudescenza del protezionismo. La terza presenta la situazione dell'Unione Europea, con particolare riferimento al programma di completamento del mercato interno e alle politiche commerciali esterne, inquadrandolo nel contesto più ampio dei processi di integrazione regionale.

La quarta sezione presenta un'analisi macroeconomica della posizione internazionale dell'economia italiana, con particolare riferimento all'evoluzione recente del saldo corrente di bilancia dei pagamenti e delle quote di mercato delle esportazioni. Nella sezione 5 si ricostruiscono i cambiamenti principali nella distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia, cercando di individuare le direzioni preferenziali. La sezione 6 presenta il modello di specializzazione settoriale dell'economia italiana: viene ricordato il ruolo decisivo svolto dai distretti industriali di piccole e medie imprese per il decollo dello sviluppo economico italiano e viene presentata l'evoluzione recente del modello. Nella settima sezione l'analisi si sposta a livello sub-nazionale e vengono delineati i termini attuali del ritardo di apertura esterna del Mezzogiorno rispetto al resto d'Italia, accennando anche ad altre dimensioni dei divari territoriali. La sezione 8 porta lo sguardo a livello microeconomico e presenta i dati principali sull'internazionalizzazione delle imprese italiane, considerando sia il suo "margine estensivo" (la diffusione della capacità di operare sui mercati internazionali tra un numero maggiore di imprese), sia il "margine intensivo", inteso come l'aumento del valore medio delle esportazioni per impresa, favorito dal processo di consolidamento selettivo verificatosi recentemente per effetto delle crisi attraversate dall'economia italiana.

¹ Iapadre, L., & Salvati, I. (2016). L'Italia nell'economia internazionale: trasformazioni e persistenze. Un viaggio attraverso i Rapporti annuali dell'ICE. In *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto ICE – Edizione celebrativa*. Agenzia ICE.

Infine, la sezione 9 presenta sinteticamente il sistema di istituzioni e politiche volte a innalzare il grado di apertura internazionale dell'economia italiana, all'interno del quale si colloca l'Agenzia ICE, facendo riferimento sia ai servizi reali e finanziari per promuovere le attività delle imprese sui mercati esteri, sia agli interventi per accrescere la capacità attrattiva del sistema italiano nei confronti degli investimenti delle multinazionali.

Come per l'edizione del trentennale, il testo è costruito come un "viaggio attraverso i rapporti ICE" e ogni sezione contiene riferimenti specifici ai numerosi contributi, scritti da persone interne ed esterne all'Ufficio Analisi e Studi dell'ICE, che hanno arricchito il Rapporto a partire dall'edizione del 2015-2016.

Assumendo su di me la responsabilità esclusiva delle opinioni espresse in questo testo e di qualsiasi errore o lacuna, desidero qui ringraziare tutto l'Ufficio Analisi e Studi e il Comitato editoriale del Rapporto per il grande lavoro condotto insieme per la realizzazione di molte delle sue edizioni.

Un pensiero particolare, denso di riconoscenza e di affetto, va a tre persone che ci hanno lasciato recentemente e che hanno dato per molti anni contributi decisivi al lavoro svolto insieme: Paolo Ferrucci, un carissimo amico e una figura essenziale dell'Ufficio Studi, sin dalla sua costituzione, oltre 40 anni fa; Guido Norcio, che ha diretto magistralmente le attività dell'Ufficio Studi per diversi anni, facendo evolvere il Rapporto verso la sua configurazione migliore; Luca Salvatici, professore di politica economica e direttore del Centro di ricerche economiche e sociali Manlio Rossi-Doria all'Università Roma Tre, che ha dato contributi essenziali all'analisi delle politiche commerciali e degli accordi di integrazione.

Al loro ricordo desidero dedicare questo lavoro.

IL CONTESTO GLOBALE: SCAMBI E INVESTIMENTI INTERNAZIONALI

I quarant'anni trascorsi dalla prima edizione del Rapporto ICE possono essere agevolmente divisi in due metà: la prima, tra il 1985 e il 2005, può essere caratterizzata come la fase più espansiva del processo di integrazione economica internazionale che è noto con il nome di globalizzazione, con tassi di crescita degli scambi di beni e servizi pari a circa il doppio di quelli del PIL mondiale [Figura 1].

Sono gli anni in cui il progresso tecnico riduceva i costi di trasporto da sostenere per il commercio con l'estero e soprattutto tendeva ad azzerare i costi di comunicazione, facilitando la frammentazione delle catene del valore e lo sviluppo di reti produttive transfrontaliere, che coinvolgevano non soltanto le imprese multinazionali, ma anche i fornitori locali che riuscivano a parteciparvi². Inoltre, le politiche di liberalizzazione degli scambi che erano in corso dal 1948, quando entrò in vigore il GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*), trovarono nuovo slancio, inizialmente su base regionale, anche per cercare di superare lo stallo dei negoziati dell'Uruguay Round, e poi su base multilaterale, con la nascita dell'OMC (Organizzazione Mondiale del Commercio) nel 1995.

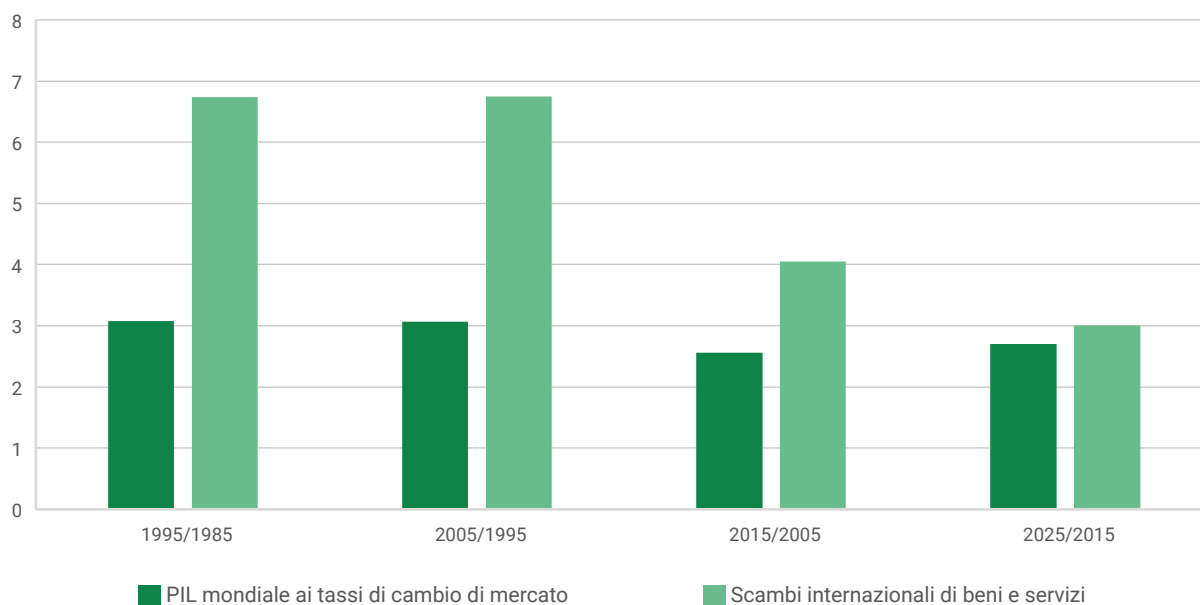
Nell'ultimo ventennio sono emerse invece tendenze diverse, che si sono manifestate in un marcato rallentamento degli scambi internazionali di beni e servizi, con tassi di crescita sempre più vicini a quelli del PIL mondiale. Inizialmente, la grande crisi finanziaria del 2008 ha oscurato l'evidenza di questo fenomeno, perché ha generato una marcata caduta del volume degli scambi internazionali (-10% nel 2009), seguita da un rimbalzo ancora più vistoso nel biennio successi-

² Il ruolo delle variazioni dei costi di trasporto nel modellare la geografia delle relazioni economiche internazionali è stato analizzato in: De Benedictis, L. (2018). Rotte di trasporto, infrastrutture e mutamenti nella tecnologia del trasporto marittimo. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE.

vo (9,4% in media annua). Tuttavia, una volta smaltito questo “colpo di frusta”³, la dinamica degli scambi si è assestata su tassi molto vicini a quelli della produzione, rendendo evidente che la fase più espansiva della globalizzazione, almeno nelle sue forme tradizionali, si era esaurita.

Figura 1 - Scambi internazionali di beni e servizi e PIL mondiale

Tassi di crescita medi annui in volume



Fonte: elaborazioni su dati World Economic Outlook (FMI)

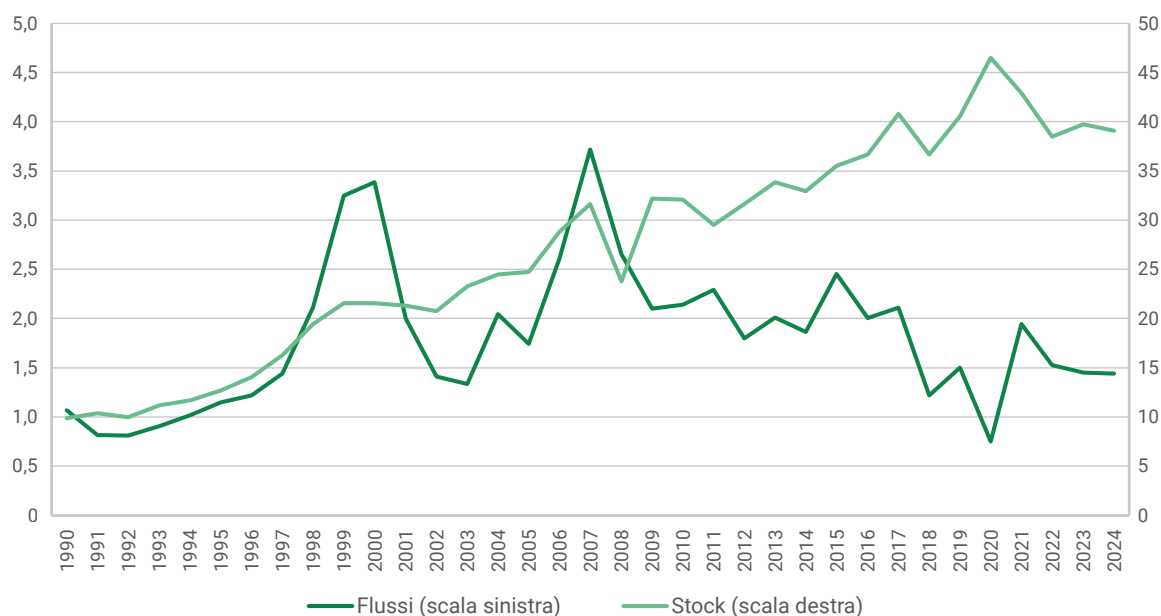
Il rallentamento ha coinvolto anche gli IDE (investimenti diretti esteri), tramite i quali si realizza la crescita delle imprese multinazionali. Come emerge dalla Figura 2, i flussi di nuovi investimenti in uscita avevano raggiunto un massimo nel 2007, al termine di una fase ascendente caratterizzata da fluttuazioni molto intense, ma la tendenza si è invertita nell'ultimo ventennio. Tuttavia, lo stock complessivo accumulato ha continuato a crescere, sostenendo un ulteriore aumento del grado di interdipendenza tra i sistemi produttivi nazionali. Va ricordato che, come già accennato, le attività delle imprese sui mercati esteri possono prendere forme diverse da quella degli IDE, dando vita a reti di fornitura internazionali che coinvolgono anche imprese operanti soltanto sui mercati interni⁴.

Le ragioni del rallentamento della globalizzazione sono diverse. Un contributo può essere attribuito a effetti ciclici di composizione della domanda: le crisi economiche che si sono succedute nell'ultimo ventennio hanno oscurato le prospettive delle imprese, scoraggiando in particolare la domanda di investimenti, che ha un contenuto di importazioni più elevato della media. Un ruolo analogo può essere stato svolto dalla distribuzione geografica della domanda: le crisi hanno colpito in misura notevole l'area europea, che è caratterizzata da un grado di apertura commerciale più elevato di altre regioni.

³ L'intensità della caduta degli scambi e del successivo rimbalzo può essere collegata al modo in cui le imprese gestiscono il ciclo delle scorte in occasione di shock profondi e inattesi della produzione. Il fenomeno si è riprodotto in forme molto simili nel triennio 2020-22 come effetto della pandemia Covid19.

⁴ Si veda: Agostino, M., Giunta, A., Scalera, D., & Trivieri, F. (2016). Importazioni, produttività e catena globale del valore: un'analisi sulle imprese europee. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE.

Figura 2 - Investimenti diretti esteri mondiali
In percentuale sul PIL a prezzi correnti



Fonte: elaborazioni su dati UNCTAD

Tuttavia, la persistenza del rallentamento, anche in anni di ciclo economico più favorevole, rivela che le sue ragioni principali sono di tipo strutturale. Tra queste si può citare in primo luogo il processo di terzizzazione che caratterizza tutti i sistemi economici: il settore dei servizi è meno aperto agli scambi internazionali rispetto alla media e quindi, a parità di altre condizioni, l'aumento del suo peso sul totale del PIL tende ad abbassare il grado medio di apertura esterna delle economie nazionali.

La minore incidenza degli scambi con l'estero nel settore terziario è dovuta, in primo luogo, al fatto che molti servizi sono considerati non commerciabili, perché sono intangibili e richiedono che l'acquirente e il produttore si trovino presenti contemporaneamente nello stesso luogo. Inoltre, le politiche commerciali nel settore dei servizi, basate su regolamentazioni nazionali di carattere discriminatorio, tendono a essere più restrittive che nell'industria manifatturiera. Va tuttavia ricordato che i dati sugli scambi di servizi colgono solo in parte le diverse modalità della loro fornitura internazionale.

Nella classificazione del GATS (*General Agreement on Trade in Services*) dell'OMC, queste sono:

- Fornitura transfrontaliera, in cui acquirenti e produttori operano ognuno nel proprio paese;
- Consumo all'estero, in cui gli acquirenti si muovono verso i paesi dei produttori;
- Presenza commerciale diretta, in cui i produttori si muovono verso i paesi degli acquirenti, generalmente con IDE;
- Presenza di persone fisiche, in cui il servizio è fornito da migranti che si muovono temporaneamente verso i paesi degli acquirenti.

Le statistiche di bilancia dei pagamenti sugli scambi di servizi registrano soltanto una parte di queste transazioni, prevalentemente legata alla modalità 1, e questo concorre a spiegare perché il settore terziario appaia relativamente meno aperto degli altri. Inoltre, proprio gli scambi di servizi assumono ormai soprattutto forme digitali, che possono sfuggire alle rilevazio-

ni ufficiali, anche perché prescindono dai confini nazionali. Ne consegue la possibilità che il processo di globalizzazione, pur rallentando nelle sue forme tradizionali, continui invece a svilupparsi in forme nuove, non rintracciabili nelle statistiche consuete sulle transazioni internazionali.

Tuttavia, anche concentrando l'attenzione sul settore primario e sull'industria manifatturiera, i dati indicano che l'elasticità degli scambi rispetto alla produzione si è abbassata in modo strutturale nell'ultimo ventennio. Si tratta, in qualche misura, di un rallentamento fisiologico rispetto alla fase più espansiva della globalizzazione, il cui ritmo accelerato non era sostenibile a lungo termine. Ciò riguarda non soltanto gli scambi di merci, ma anche il processo di frammentazione dei processi aziendali che aveva consentito la formazione e l'espansione delle reti produttive internazionali. Appare ragionevole ipotizzare che esista un limite oltre il quale un'ulteriore moltiplicazione dei nodi di tali reti genererebbe diseconomie di scala superiori ai benefici in termini di riduzione dei costi e di accesso ai mercati. In altri termini, la configurazione geografica delle reti produttive internazionali potrebbe essersi, in molti casi, già stabilizzata negli anni Novanta.

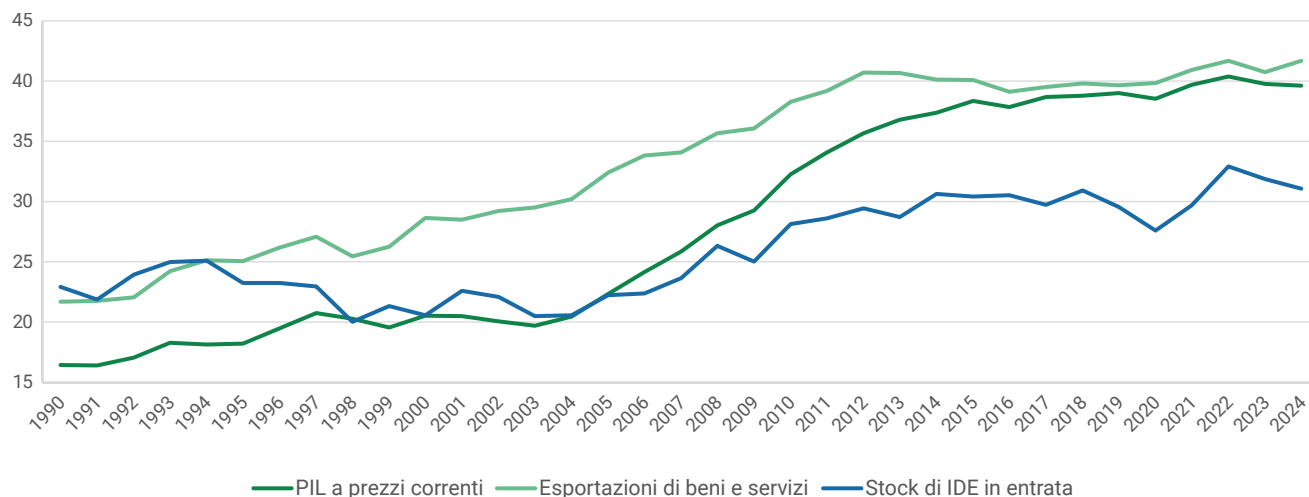
Va infine considerato il cambiamento in corso ormai da tempo nei modelli di crescita della Cina e di altri paesi asiatici emergenti. Sembra che essi possano aver raggiunto uno stadio di sviluppo oltre il quale la domanda interna diventa il fattore trainante della crescita, rimpiazzando il traino delle esportazioni e attraendo quote maggiori di capacità produttiva locale. In altri termini, questi paesi tendono a trasformarsi in normali economie "grandi", con un grado di apertura esterna relativamente ridotto, simile a quello dell'Area dell'euro⁵, del Giappone o degli Stati Uniti. Questa evoluzione potrebbe essere stata favorita anche dal miglioramento delle infrastrutture e da riforme regolatorie interne, che potrebbero aver generato fenomeni di "creazione di commercio" tra parti diverse del territorio nazionale, simili a quelli generati nell'Unione Europea dal processo di costruzione del mercato unico.

La fase più espansiva della globalizzazione era stata caratterizzata da un marcato processo di convergenza internazionale, reso visibile sinteticamente dall'aumento della quota dei paesi emergenti e in via di sviluppo sulla produzione mondiale, sugli scambi di beni e servizi e sullo stock di IDE in entrata [Figura 3]. A partire dall'inizio degli anni Dieci, il processo si è interrotto e le quote hanno assunto una tendenza stazionaria. Inoltre, il divario tra l'incidenza dei paesi emergenti e in via di sviluppo sugli scambi internazionali e sul PIL, che fino ad allora aveva manifestato il carattere esogeno della convergenza, si è sostanzialmente annullato, confermando il ruolo trainante assunto dalla domanda interna nei modelli di crescita dei paesi asiatici.

In conclusione, il rallentamento osservato nell'ultimo ventennio nelle forme tradizionali della globalizzazione appare riconducibile principalmente a un insieme di fattori strutturali che hanno rallentato la crescita degli scambi e degli IDE rispetto alla produzione, frenando anche il processo di convergenza economica tra i paesi.

Tuttavia, un ruolo non trascurabile, soprattutto negli ultimi anni, è stato svolto anche dall'affermarsi di orientamenti politici nazionalisti, che hanno favorito una maggiore propensione ad adottare misure protezionistiche nelle politiche commerciali, argomento del prossimo paragrafo.

⁵ In questo ragionamento l'Area dell'euro è considerata alla stregua di un paese e quindi trascurando i suoi scambi intraregionali.

Figura 3 - La fine della convergenza: peso percentuale dei paesi emergenti e in via di sviluppo sull'economia mondiale

Fonte: elaborazioni su dati UNCTAD

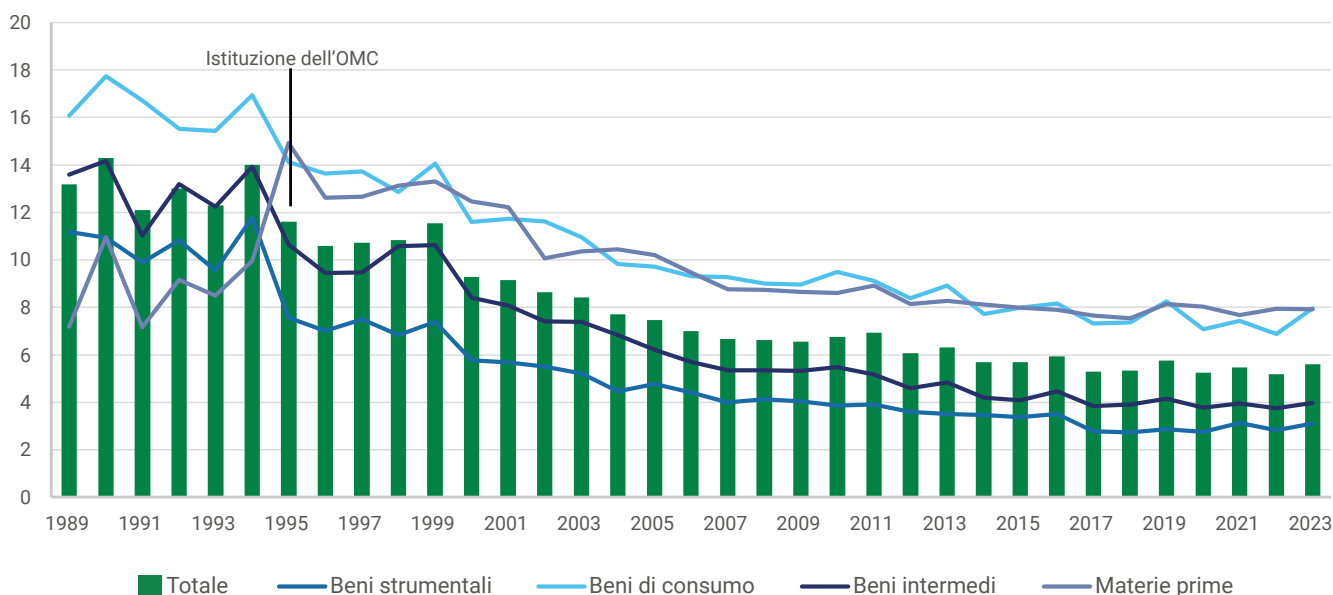
LE POLITICHE DI INTEGRAZIONE DEI MERCATI

Tra i fattori che hanno alimentato il processo di integrazione economica internazionale non ci sono soltanto le innovazioni tecnologiche e organizzative che hanno ridotto i costi di trasporto e di comunicazione tra i paesi, a cui si è fatto cenno nel paragrafo precedente. Un contributo positivo è stato arrecato anche da fattori di carattere culturale, che hanno promosso la circolazione delle idee e la curiosità verso le produzioni straniere. Inoltre, una spinta determinante è stata impressa dalle politiche di liberalizzazione commerciale adottate nella seconda metà del Novecento, facendo tesoro delle lezioni apprese dagli effetti recessivi e destabilizzanti delle guerre commerciali e delle svalutazioni competitive degli anni Trenta. Come già accennato, tali politiche sono state realizzate sia a livello multilaterale, con il GATT e successivamente con la nascita dell'OMC, sia con accordi preferenziali bilaterali e regionali.

La Figura 4 evidenzia uno degli effetti principali delle politiche di liberalizzazione commerciale, rappresentato dalla discesa tendenziale dei dazi medi effettivamente applicati a livello mondiale. Si tratta di indicatori che tengono conto sia delle aliquote della "nazione più favorita" (MFN, *most favoured nation*), applicate in base alle regole dell'OMC, sia di eventuali aliquote più basse, concordate negli accordi preferenziali in deroga al principio di non discriminazione sancito dal GATT. Nella figura si nota, inoltre, che i dazi medi effettivamente applicati sono sempre stati relativamente più bassi per i beni intermedi e di investimento, nella consapevolezza dell'effetto negativo che essi generano sulla competitività delle imprese che li importano. Si osserva inoltre che nell'ultimo decennio la tendenza discendente dei dazi si è arrestata e il loro livello medio si è stabilizzato poco al di sotto del 6 per cento, risentendo delle tendenze protezionistiche innescate dalle crisi, anche prima della nuova politica tariffaria dell'amministrazione statunitense⁶.

⁶ La svolta protezionistica degli Stati Uniti si era manifestata già nel 2016. Le sue conseguenze per la competitività delle imprese che operano nelle reti produttive internazionali e per le esportazioni italiane sono state analizzate in: Colacurcio, C., & Lanza, A. (2017). *Il made in Italy davanti al neo-protezionismo americano*. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

Figura 4 - Dazi medi effettivamente applicati
Aliquote percentuali



Fonte: elaborazioni su dati WITS (Banca Mondiale)

La recrudescenza del protezionismo è stata accompagnata da un crescente consenso verso posizioni politiche che collegano l'aumento delle disuguaglianze economiche, sociali e territoriali alla maggiore integrazione dei mercati e alla concorrenza delle importazioni⁷. L'andamento delle disuguaglianze dipende tuttavia da una pluralità di fattori interni ai singoli paesi, tra cui i meccanismi di accumulazione della ricchezza, l'evoluzione del potere contrattuale delle organizzazioni sindacali, l'efficacia delle politiche di protezione sociale e la struttura dei sistemi tributari. In questo quadro, numerosi studi hanno esaminato anche gli effetti della maggiore esposizione di alcuni settori e territori alla concorrenza delle importazioni, senza però trovare conferme sull'efficacia delle politiche protezionistiche nel ridurre le disuguaglianze. Le evidenze disponibili segnalano invece il carattere regressivo degli effetti distributivi di tali politiche, legato al loro impatto sui prezzi al consumo, sui costi delle imprese utilizzatrici di beni intermedi e sulla composizione settoriale dell'occupazione⁸.

Il cambiamento del clima politico è visibile anche nel maggiore ricorso a barriere non tariffarie di vario genere, come le misure sanitarie e fitosanitarie e gli standard tecnici⁹. È inoltre aumentata la tendenza a usare le misure di difesa commerciale, consentite a certe condizioni dalle regole dell'OMC, per compensare i danni subiti per effetto di importazioni rese artificiosa-

⁷ Si veda: Onida, F. (2018). Populismi e governo della globalizzazione. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

⁸ Si veda: Suverato, D. (2017). Un protezionismo che non protegge e le sue conseguenze sulla distribuzione del reddito. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE.

⁹ Il ruolo delle barriere non tariffarie sugli scambi internazionali è stato esaminato in: Orefice, G., & Suverato, D. (2018). Misure non tariffarie: quali sono e quanto costano alle imprese italiane?. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE; Nenci, S., & Tajoli, L. (2023). La crescente rilevanza delle misure non tariffarie e il loro effetto ambiguo sul commercio internazionale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2022-23*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

mente più convenienti dei prodotti nazionali da pratiche di *dumping* da parte delle imprese fornitrici o da sussidi concessi dai governi esteri. Negli ultimi anni hanno acquisito un rilievo maggiore anche varie forme di restrizione delle esportazioni di prodotti primari o intermedi, considerati critici per le filiere produttive di riferimento¹⁰.

Come già accennato nel paragrafo precedente, le regolamentazioni nazionali possono essere usate anche per proteggere il settore terziario dalla concorrenza estera, limitando gli scambi internazionali di servizi. Nell'ultimo decennio il livello complessivo di queste restrizioni è rimasto invariato nella maggior parte dei paesi per i quali sono disponibili le stime dell'OCSE (Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico)¹¹, mantenendo elevate differenziazioni tra i settori considerati. Per quanto riguarda specificamente i servizi scambiati in forme digitali, gli indici OCSE segnalano un leggero aumento del grado di restrittività delle regolamentazioni nazionali nell'ultimo decennio, a conferma delle tendenze protezionistiche recenti, alimentate anche dalle crescenti preoccupazioni per la riservatezza dei dati personali.

Da qualche anno l'OCSE rende disponibili anche stime del grado di restrittività delle regolamentazioni sugli IDE. Il livello medio di questi indicatori è rimasto invariato tra il 2018 e il 2024, sia pure con notevoli differenze tra paesi e settori. Si tratta di un ambito in cui l'obiettivo di attrarre investimenti esteri si scontra talvolta con il timore di perdere il controllo nazionale su filiere produttive considerate strategiche¹².

Una delle ragioni che hanno favorito la recrudescenza del protezionismo commerciale negli ultimi anni è la crisi in cui versa l'OMC¹³. I negoziati multilaterali della *Doha Development Agenda*, faticosamente avviati nel 2001, sono sostanzialmente falliti, paralizzati dall'impossibilità di trovare un accordo unanime tra i 166 paesi partecipanti su questioni che restano molto divisive. Il principio dell'impegno unico (*single undertaking*), cioè la necessità di trovare un accordo su tutti i tavoli negoziali aperti, senza poter concludere accordi separati su quelli meno controversi, che nei cicli negoziali precedenti aveva favorito la prevalenza di gruppi di interesse orientati verso la liberalizzazione degli scambi, rappresenta adesso un requisito troppo difficile da soddisfare con un numero così elevato di paesi con posizioni divergenti.

La crisi dell'OMC è stata aggravata dalla decisione degli Stati Uniti, nel 2017, di bloccare le nomine nell'Organo di appello dell'organizzazione. È stato così reso progressivamente inoperante il meccanismo di risoluzione delle controversie commerciali, che svolgeva una funzione essenziale del sistema multilaterale, assicurando a tutti i paesi membri, indipendentemente dal loro potere contrattuale, la possibilità di ottenere il rispetto delle regole concordate.

In questo contesto, l'attuale amministrazione statunitense ha introdotto aumenti tariffari e altre misure restrittive nei confronti di diversi partner commerciali, con finalità di pressione politica, in palese violazione degli obblighi di non discriminazione sottoscritti nell'OMC¹⁴. Le evidenze disponibili indicano che tali misure hanno prodotto effetti diversi da quelli annunciati sulle entrate pubbliche, sui prezzi interni, sulle filiere produttive e sugli investimenti. Una parte rilevante dell'onere dei dazi è

¹⁰ L'importanza delle materie prime critiche nelle politiche industriali dell'Unione Europea e dell'Italia è stata analizzata in: Quercia, P., Biagi, G., & Torlizzi, G. (2023). Le importazioni italiane di materie prime critiche e il piano nazionale minerario. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2022-23*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

¹¹ L'OCSE pubblica regolarmente indicatori di restrizione sugli scambi di servizi per i suoi paesi membri e per un gruppo di paesi esterni all'organizzazione, che include Brasile, Cina, India, Indonesia, Russia e Sudafrica.

¹² Si veda: Onida, F. (2019). Sovranità nazionale e investimenti diretti esteri in entrata. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

¹³ La storia e i problemi dell'OMC, a 30 anni dalla sua istituzione, sono stati ricostruiti in: Filippello, F. (2025). 30 anni dell'Organizzazione Mondiale del Commercio. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2024-25*. Agenzia ICE.

¹⁴ La svolta nella politica commerciale degli Stati Uniti è stata analizzata in: De Benedictis, L. (2025). La nuova politica commerciale statunitense. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2024-25*. Agenzia ICE.

ricaduta sugli importatori, sulle imprese utilizzatrici e sui consumatori statunitensi, mentre gli effetti sui settori direttamente protetti sono stati condizionati dall'elevata integrazione internazionale delle catene di fornitura e sono stati più che compensati dal danno provocato ai redditi reali dall'aumento del prezzo dei beni importati. Inoltre, malgrado il concomitante indebolimento del dollaro, il saldo corrente degli Stati Uniti ha registrato un aggiustamento modesto, essendo stato ancora alimentato da una dinamica della domanda interna superiore a quella del resto del mondo. Anche l'obiettivo di stimolare con i dazi l'attrazione di IDE negli Stati Uniti è stato sostanzialmente mancato e anzi la loro crescita è risultata molto inferiore alla media mondiale. Infine, l'inasprimento delle politiche tariffarie, anche per le modalità con cui è stato annunciato e attuato, ha accresciuto l'incertezza nelle relazioni commerciali internazionali, in un contesto geopolitico già segnato da tensioni e conflitti¹⁵.

Le risposte dei paesi colpiti da questa aggressione tariffaria sono state diverse, condizionate anche dal loro grado di esposizione alle minacce statunitensi. Nel complesso, però, non sembra finora manifestarsi la degenerazione verso una guerra di ritorsioni commerciali reciproche, che aggraverebbe ulteriormente i problemi per tutti. Ci sono invece segni di tentativi di ricostruzione di un ordine multilaterale diverso da quello naufragato negli ultimi anni.

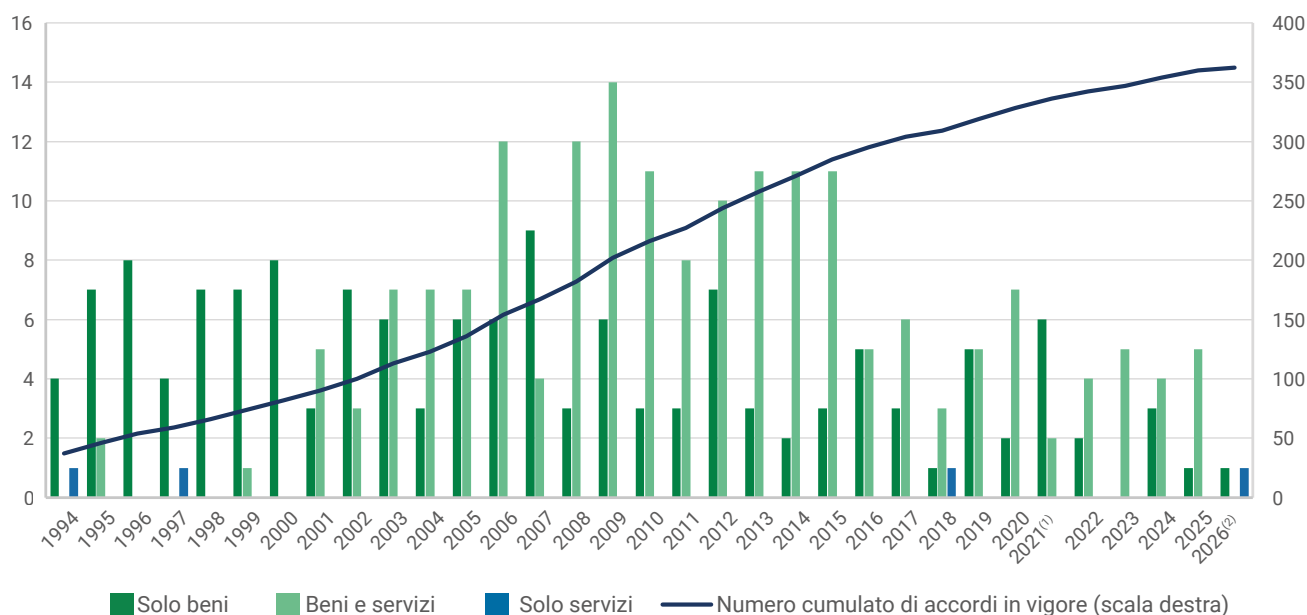
In realtà, la crisi dell'OMC aveva già stimolato da molto tempo la conclusione di accordi commerciali preferenziali, bilaterali o regionali, che apparivano più facili da raggiungere e che consentivano anche di sperimentare forme di integrazione più profonde rispetto a quelle realisticamente possibili a livello multilaterale, che includessero anche norme a tutela della sostenibilità ambientale e sociale dello sviluppo¹⁶. Nell'ultimo decennio questa tendenza aveva subito un netto rallentamento, spiegabile sia con il fisiologico esaurimento delle opportunità negoziali più interessanti, in gran parte già coperte dagli accordi in vigore, sia con l'influsso negativo della recrudescenza del protezionismo [Figura 5].

¹⁵ Un esempio della crescente vulnerabilità degli scambi internazionali agli shock del contesto politico, che condizionano anche il normale funzionamento dei sistemi di trasporto delle merci, è offerto dalla crisi del Mar Rosso, analizzata in: Campanelli, C. A., Castelli, C., Mosca, R., & Proietti, A. (2024). L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2023-24*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

¹⁶ Si veda: Mattoo, A., Mulabdic, A., & Ruta, M. (2018). Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

Figura 5 - Accordi commerciali preferenziali sugli scambi di beni e servizi

Numero di accordi notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore e cumulato; sono escluse le estensioni di copertura

⁽¹⁾ Non sono compresi 36 accordi del Regno Unito post-Brexit, conclusi in sostituzione a quelli dell'UE con paesi terzi.⁽²⁾ Dati aggiornati a maggio 2026.

Fonte: elaborazioni su dati OMC

Tuttavia, recentemente sono state imboccate strade diverse. Da un lato, sono ripresi i tentativi, già in corso all'interno dell'OMC, di negoziare accordi plurilaterali aperti, che impegnano soltanto le parti contraenti, superando i limiti del principio dell'impegno unico, e che sono formulati in modo da poter essere facilmente multilateralizzati, cioè estesi a tutti i membri dell'OMC, quando ne ricorrano le condizioni politiche. Dall'altro, poiché anche questi accordi plurilaterali possono essere incorporati nel contesto dell'OMC soltanto con il consenso di tutti i membri, inclusi quelli che inizialmente non li sottoscrivono, le parti contraenti interessate – e tra queste, come si vedrà nel prossimo paragrafo, l'Unione Europea – hanno intensificato la ricerca di accordi esterni all'OMC, incluso un tentativo di creare un meccanismo di risoluzione delle controversie, alternativo rispetto a quello reso inoperante dal blocco delle nomine nell'Organo di appello.

Se questi tentativi avranno successo, sia pure tra un numero di paesi limitato, si può sperare che il timore di restare esclusi dai loro mercati spinga anche altri paesi ad aderire, ponendo le condizioni per una futura estensione degli accordi a livello multilaterale e per un'efficace riforma dei meccanismi decisionali dell'OMC.

IL REGIONALISMO E L'INTEGRAZIONE EUROPEA

Gli accordi commerciali preferenziali menzionati nel paragrafo precedente hanno spesso una dimensione regionale, nel senso che rappresentano tentativi di approfondire il livello di integrazione tra paesi appartenenti alla stessa regione continentale. Si tratta di processi simili a quelli sperimentati in Europa a partire dal Trattato di Roma del 1957, che però nella maggior

parte dei casi hanno ambizioni minori, limitandosi alla formazione di aree di libero scambio in cui ciascun paese mantiene la propria sovranità nelle relazioni commerciali esterne, malgrado i problemi che possono derivarne per il funzionamento dell'accordo. Un'eccezione importante è l'Africa, dove una moltitudine di accordi regionali tra paesi vicini ha dato luogo prima a un accordo commerciale continentale e poi a un programma di realizzazione di una Unione Africana con un'esplicita ambizione politica federale.

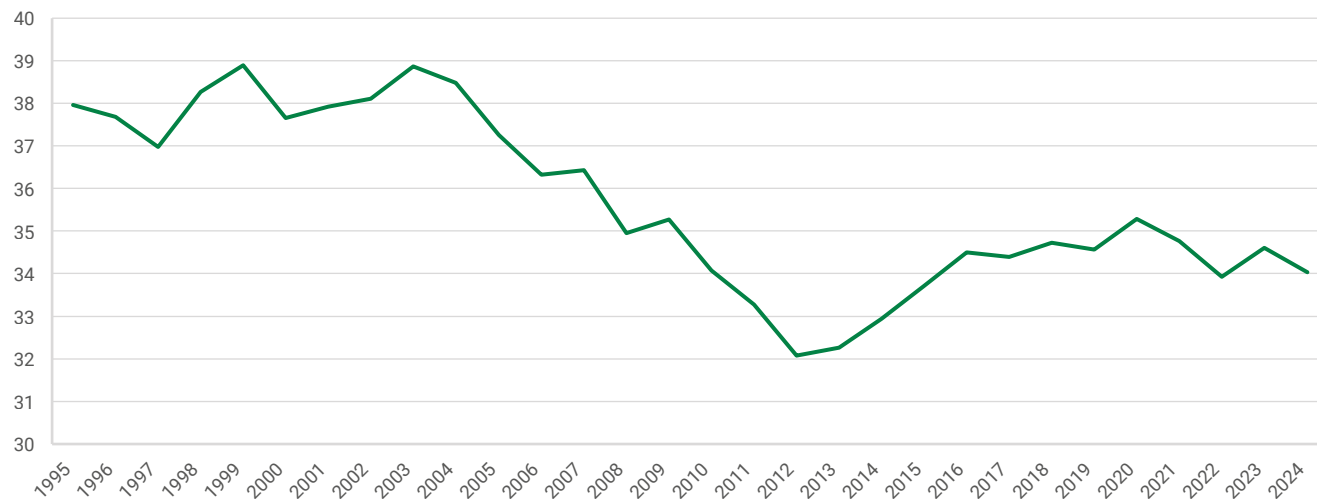
La moltiplicazione degli accordi regionali ha sempre alimentato dubbi sulla loro compatibilità con i processi di liberalizzazione multilaterale degli scambi promossi dall'OMC. Al tempo stesso, come già accennato, il regionalismo è stato considerato anche come una strategia per sperimentare più facilmente forme di integrazione più profonda, da estendere successivamente a livello multilaterale.

Una questione distinta riguarda gli effetti degli accordi regionali sulla distribuzione geografica degli scambi. L'aspettativa dominante è che essi possano generare effetti benefici di "creazione di commercio" tra i paesi membri, da confrontare con gli eventuali effetti di "diversione di commercio" a scapito degli scambi con i paesi terzi.

I dati disponibili non confermano l'ipotesi, spesso evocata, che il rallentamento della globalizzazione descritto nel paragrafo *Il contesto globale: scambi e investimenti internazionali* sia stato accompagnato da una maggiore regionalizzazione degli scambi. Considerando i sei principali accordi di integrazione¹⁷, si nota che il peso dei loro scambi intraregionali sul commercio mondiale, che era rimasto tendenzialmente stabile su un livello del 38 per cento tra il 1995 e il 2005, si è successivamente ridotto fino a un minimo del 32 per cento nel 2012 [Figura 6]. La successiva lieve ripresa ha dato luogo a una nuova tendenza stazionaria, con oscillazioni tra il 34 e il 35 per cento nell'ultimo decennio.

Figura 6 - Scambi intraregionali nei principali accordi di integrazione regionale ⁽¹⁾

Valori percentuali sugli scambi mondiali



⁽¹⁾ Gli accordi considerati nel grafico sono: AfCFTA, ASEAN +3 (Cina, Corea del Sud e Giappone), Mercosur, SAFTA, UE e USMCA

Fonte: elaborazioni su dati Balanced International Merchandise Trade Statistics (BIMTS) - OCSE

¹⁷ African Continental Free Trade Agreement (AfCFTA), Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) +3 (Cina, Corea del Sud e Giappone), Mercado Común del Sur (Mercosur), South Asian Free Trade Area (SAFTA), Unione Europea (UE), United States-Mexico-Canada Agreement (USMCA).

Indicatori più precisi del grado effettivo di regionalizzazione degli scambi nell'ultimo decennio mostrano un lieve aumento soltanto per l'Unione Europea e tendenze negative più o meno accentuate per tutti gli altri accordi regionali considerati, a conferma che il rallentamento della globalizzazione ha colpito gli scambi tra regioni diverse meno intensamente di quelli intra-regionali, presumibilmente per il ruolo crescente svolto dalla Cina e da altri paesi emergenti come partner commerciali della generalità dei paesi, anche quelli più lontani dalla regione asiatica¹⁸.

Il caso dell'Unione Europea merita un'attenzione particolare, perché l'ultimo quarantennio è stato caratterizzato da progressi rilevanti nell'integrazione economica tra i paesi membri, sintetizzabili nel programma di completamento del mercato interno attuato dalla metà degli anni Ottanta¹⁹ e soprattutto nell'adozione di una moneta comune all'interno dell'Area dell'euro, a partire dal 1999. I problemi emersi successivamente, con particolare gravità in occasione della "crisi del debito sovrano", sono in realtà principalmente riconducibili ai persistenti contrasti sull'opportunità di avanzare ulteriormente nel processo di integrazione, a partire da un migliore coordinamento delle politiche fiscali tra i paesi membri. Nei fatti, la crisi è stata superata, sia pure a prezzo di politiche di austerità molto rigide, e nemmeno l'uscita del Regno Unito dall'Unione ha sottratto al progetto europeo la sua capacità di attrazione verso altri paesi.

Tuttavia, la tensione già sperimentata in passato tra i benefici degli allargamenti e quelli di un ulteriore approfondimento dell'integrazione tra i paesi membri è ancora molto forte. Il deterioramento del contesto politico internazionale ha rilanciato il dibattito sull'opportunità di un'evoluzione in senso federale del progetto europeo, che ne salvaguardi il valore in risposta a pressioni esterne e a spinte nazionaliste e che possa contribuire al rafforzamento della cooperazione multilaterale, anche con un coinvolgimento su basi paritarie dei paesi del Sud globale. In questa prospettiva, sono particolarmente importanti i tentativi in corso per rilanciare il processo di completamento del mercato interno, superando le barriere ancora molto forti che rallentano l'integrazione in settori decisivi come la finanza, l'energia, i trasporti e le comunicazioni, assicurando al tempo stesso una migliore diffusione delle conoscenze all'interno dell'Unione e il rilancio delle politiche di coesione sociale e territoriale.

La dimensione esterna delle politiche dell'Unione Europea è altrettanto importante e coinvolge non soltanto i suoi possibili allargamenti futuri, ma anche il ruolo che tali politiche possono svolgere per contribuire ad affrontare le grandi sfide che incombono sulla comunità internazionale, promuovendo la tutela di beni pubblici globali come l'ambiente e le risorse naturali, la pace, il rispetto dei diritti umani, la giustizia sociale e rilanciando gli Obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda 2030 delle Nazioni Unite.

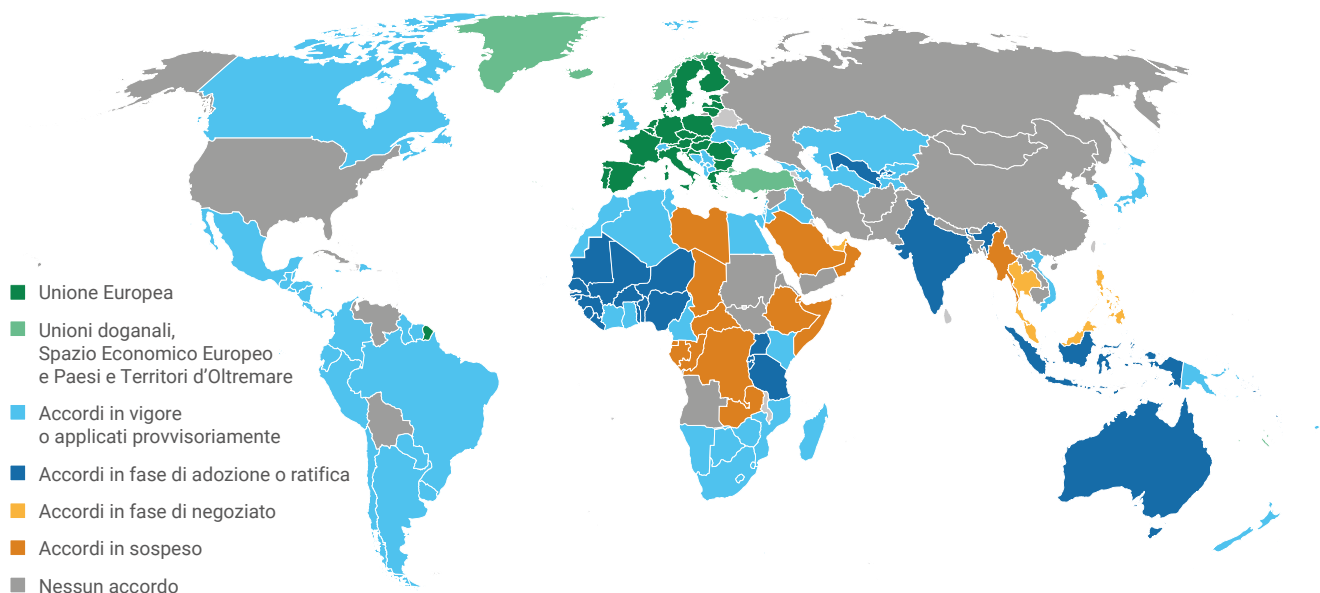
In questa prospettiva, un ruolo di rilievo spetta in particolare alle politiche commerciali esterne dell'Unione Europea e al loro intreccio con le politiche di cooperazione per lo sviluppo. Il processo di moltiplicazione degli accordi commerciali preferenziali descritto nel paragrafo precedente è stato alimentato anche dal grande impegno con cui la Commissione europea ha esercitato le sue competenze esclusive di politica commerciale, negoziando accordi con i principali partner esterni, che si caratterizzano per il tentativo di approfondire la liberalizzazione degli scambi di beni e servizi, andando oltre i limiti raggiunti a livello multilaterale, e di concordare regole di tutela dell'ambiente e dei diritti del lavoro [Figura 7]. I benefici attesi da questi accordi riguardano non soltanto la riduzione delle barriere di accesso ai mercati esteri per le imprese esportatrici, ma anche, simmetri-

¹⁸ L'intensità degli scambi intraregionali nei principali accordi di integrazione preferenziale è stata misurata in: Castelli, C. (2017). Accordi commerciali preferenziali e regionalizzazione degli scambi. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE.

¹⁹ Si veda: Micossi, S. (2017). Trent'anni di mercato interno europeo. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume); Castelli, C. (2025). Le barriere interne all'Unione Europea. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2024-25*. Agenzia ICE.

camente, la facilitazione delle importazioni, con effetti positivi sul potere d'acquisto dei redditi delle famiglie e sui bilanci delle imprese che usano beni e servizi intermedi prodotti all'estero²⁰.

Figura 7 - Mappa degli accordi commerciali dell'Unione Europea



Fonte: elaborazioni su dati della Commissione europea (31 maggio 2026).

Nel contesto attuale delle relazioni economiche internazionali, caratterizzato da crescenti tensioni commerciali, questi accordi preferenziali sono particolarmente importanti per offrire un'ancora di stabilità ai rapporti con i paesi partner, ma vanno comunque accompagnati da un rafforzamento dell'impegno a cercare una soluzione condivisa per la crisi dell'OMC²¹. Perdurando il blocco dei negoziati multilaterali, come già accennato, la via degli accordi plurilaterali con i paesi interessati potrebbe rappresentare una soluzione temporanea, che prepari il terreno per una futura ripresa del confronto all'interno dell'OMC.

²⁰ Si veda: Marvasi, E., Nenci, S., & Salvatici, L. (2018). Gli accordi di nuova generazione dell'UE: similitudini e differenze negli accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

²¹ La politica commerciale esterna dell'Unione Europea e le sue relazioni con la Cina e gli Stati Uniti nel momento in cui sono emerse con maggiore evidenza la crisi del sistema commerciale multilaterale e la svolta protezionistica dell'amministrazione statunitense sono state analizzate in: Guerrieri, P. (2019). La politica commerciale della UE: tra difesa del sistema multilaterale e rischi di una guerra commerciale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

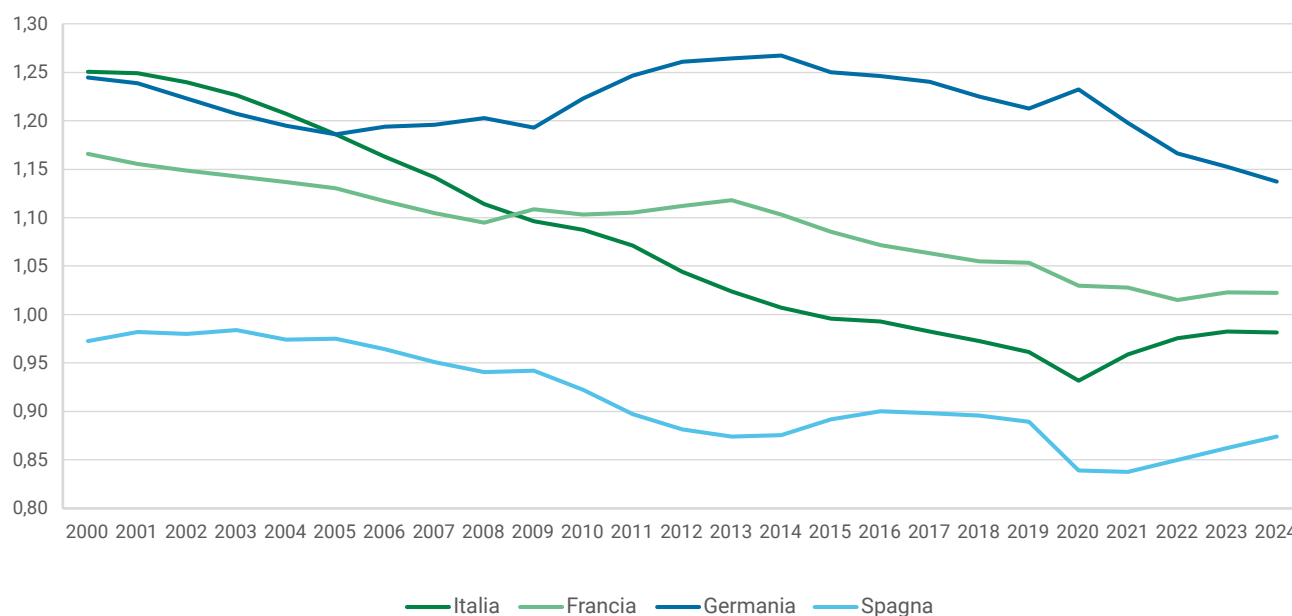
ATTIVITÀ ECONOMICA E CONTI CON L'ESTERO IN ITALIA: UN QUADRO D'INSIEME

Uno dei benefici generati dal processo di integrazione dei mercati nell'Unione Europea è la forte convergenza nei livelli di reddito pro capite dei paesi partecipanti: tutti quelli dell'Europa centro-orientale, entrati nell'Unione con gli ultimi allargamenti, hanno conseguito tassi di crescita nettamente superiori alla media nel periodo 2001-2024, partendo da livelli iniziali di PIL pro capite relativamente bassi.

A causa di persistenti criticità strutturali, l'economia italiana è invece quella che ha fatto registrare la crescita più bassa, inferiore anche a quella degli altri paesi dell'Europa mediterranea. Limitando il confronto ai maggiori paesi dell'Area dell'euro, si nota che, rispetto alla media dell'UE 27, l'Italia è quello che ha subito la flessione maggiore, pur mostrando qualche segno di recupero dopo la crisi della pandemia Covid19 [Figura 8].

Figura 8 - PIL pro capite rispetto alla media dell'UE 27

Prezzi costanti e a parità di potere d'acquisto



Fonte: elaborazioni su dati World Economic Outlook - FMI

Esiste un legame di interdipendenza importante tra la crescita e l'apertura internazionale dei sistemi economici, basato sul circolo virtuoso che può instaurarsi tra gli effetti di selezione competitiva delle imprese migliori, generati dall'esposizione alla concorrenza estera, e i processi di apprendimento che possono verificarsi operando sui mercati internazionali (con importazioni, esportazioni e attività produttive), che tendono a rinforzare i vantaggi iniziali di produttività delle imprese esposte.

L'economia italiana è comunemente ritenuta molto aperta, ma nel confronto con paesi di dimensioni paragonabili, come Francia, Germania e Spagna, i dati mostrano livelli lievemente inferiori di penetrazione delle importazioni e di propensione a esportare e un netto divario negativo per quanto riguarda il rapporto tra lo stock di IDE, sia in entrata che in uscita, e il PIL. Ci sono quindi ampi margini per politiche di sostegno all'apertura internazionale del sistema economico, che diffondano tra le

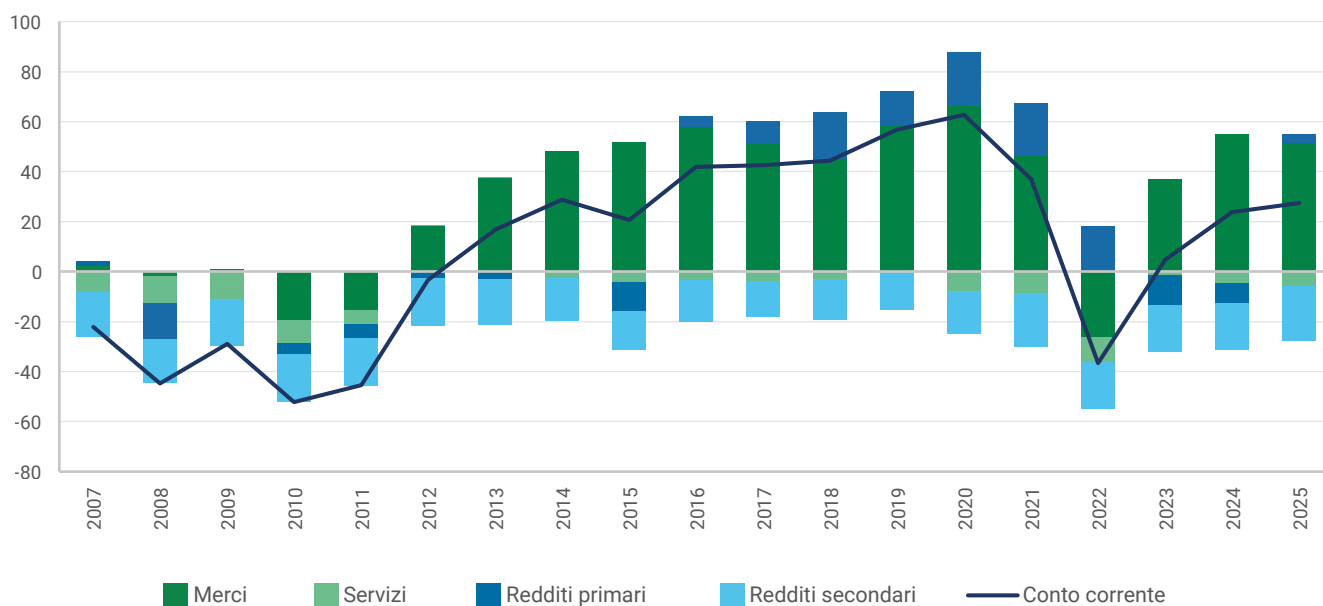
imprese la capacità di operare sui mercati esteri e che favoriscano l'attrazione di IDE.²²

Per quanto riguarda il saldo corrente di bilancia dei pagamenti, la Figura 9 mostra il netto miglioramento registrato a partire dal 2012, determinato essenzialmente dal surplus degli scambi di merci, che supera ampiamente i disavanzi negli scambi di servizi e nei redditi. Vi ha concorso l'andamento più favorevole, rispetto al decennio precedente, dei prezzi delle materie prime, la cui importanza è resa evidente – in senso contrario – dal brusco peggioramento del 2022, in coincidenza con lo shock sui prezzi dell'energia provocato dall'invasione russa dell'Ucraina²³.

Inoltre, la tendenza positiva del saldo corrente è stata determinata dalla debolezza della crescita economica italiana, rispetto al resto del mondo, che ha frenato le importazioni²⁴. Si tratta non soltanto della sfasatura ciclica che si registra in coincidenza con i momenti di caduta della domanda interna, come accadde nel 2012 per la manovra restrittiva di finanza pubblica resa necessaria dalla crisi finanziaria, ma anche del divario nella crescita della capacità produttiva, che comprime strutturalmente la dinamica relativa delle importazioni rispetto alle esportazioni.

Figura 9 - Saldi del conto corrente di bilancia dei pagamenti

Valori in miliardi di euro



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

²² Si veda in proposito, in questo contributo, il paragrafo *Il sostegno pubblico all'apertura internazionale dell'economia italiana*.

²³ Gli effetti dello shock dei prezzi delle materie prime importate sull'economia italiana sono stati analizzati in: Bacchini, F., Causo, M. S., Luchetti, F., & Soriani, L. (2022). Beni energetici e intermedi, i rischi per le aziende derivanti dall'aumento dei prezzi all'importazione. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2021-22*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

²⁴ Si veda: Fabiani, S., Federico, S., & Felettigh, A. (2017). L'aggiustamento dei conti con l'estero: fattori ciclici e il conto corrente dell'Italia. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

Considerando i dati di contabilità nazionale, la crescita delle esportazioni italiane di beni e servizi in volume, a partire dal 2012, è stata quasi sempre inferiore alla media dell'Area dell'euro, tranne negli anni immediatamente successivi alla pandemia Covid19, nei quali invece si è manifestata una ripresa più vivace della media.

Riemerge quindi, sia pure in forme diverse rispetto al passato, il tema del "vincolo esterno" alla crescita²⁵. Negli anni Settanta e Ottanta, l'economia italiana non poteva espandersi a tassi tendenziali superiori a quelli del resto del mondo, senza incontrare il rischio di una crisi valutaria legata all'accumulazione di eccessivo debito estero. Oggi questo rischio è scongiurato dall'appartenenza all'Area dell'euro, ma resta il fatto che un'eventuale accelerazione della crescita in Italia tenderebbe ad attivare una dinamica delle importazioni superiore a quella delle esportazioni, anche a causa delle caratteristiche strutturali del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, di cui si dirà più avanti.

Misurata a prezzi correnti, la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane di merci, che aveva raggiunto nel 1990 il massimo storico del 5 per cento, è gradualmente diminuita nel ventennio successivo, ma ha successivamente assunto una tendenza stazionaria, oscillando nell'intervallo tra il 2,6 e il 2,9 per cento. Il declino registrato fino al 2012 è essenzialmente la contropartita dell'ascesa della Cina e di altri paesi emergenti, che hanno sottratto quote di mercato mondiale a tutti i paesi sviluppati.

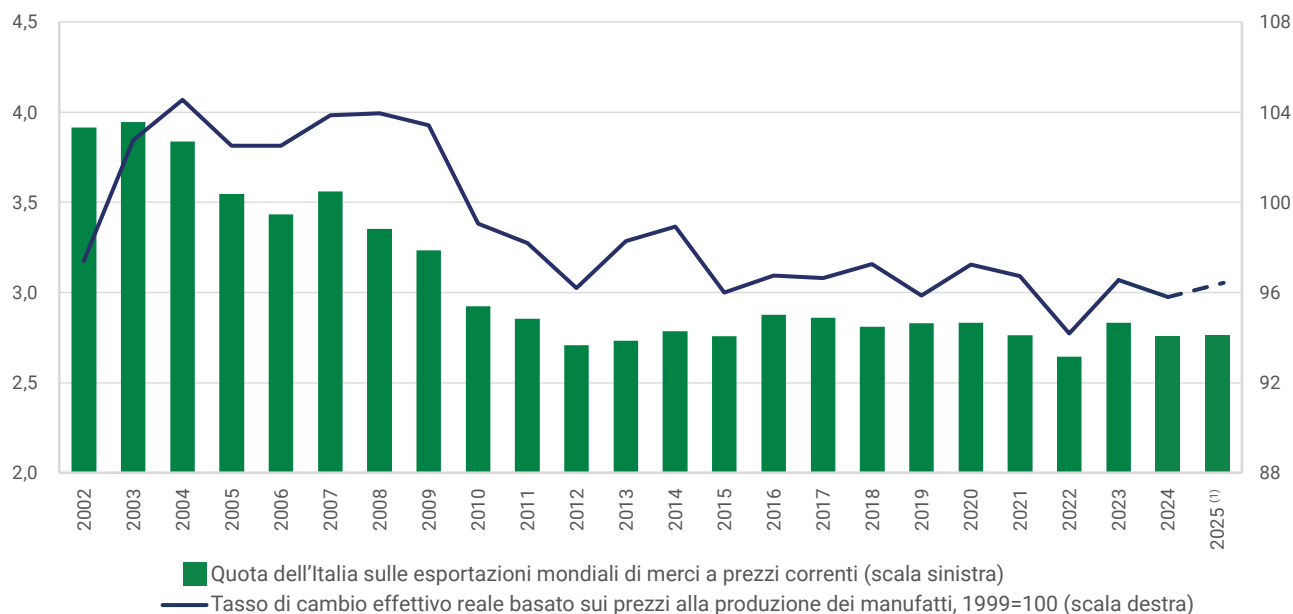
La dinamica della quota italiana, fin dai tempi della crisi della lira nel 1992, non appare chiaramente correlata alle oscillazioni del tasso di cambio effettivo reale, che misura la competitività di prezzo dei manufatti italiani rispetto alla concorrenza [Figura 10]. Anzi, l'impatto nominale che tali oscillazioni esercitano sui prezzi relativi dei prodotti esportati è apparso spesso più forte degli effetti di sostituzione che ne derivano sulle quantità, al punto che la quota di mercato a prezzi correnti è spesso diminuita (aumentata) proprio negli anni di più intenso deprezzamento (apprezzamento) dell'euro.

Anche in altri paesi, peraltro, sono stati registrati fenomeni simili, che sembrano suggerire una riduzione dell'elasticità delle quote di mercato rispetto ai prezzi, riconducibile anche allo sviluppo delle reti produttive internazionali. L'aumento del contenuto di beni e servizi intermedi importati delle esportazioni, infatti, rafforza l'impatto negativo che il deprezzamento di una valuta esercita sui costi di produzione delle imprese esportatrici, compensando, almeno in parte, i benefici che ne derivano per la loro competitività di prezzo²⁶.

Peraltro, anche restringendo il confronto ai paesi dell'Area dell'euro, la quota dell'Italia sulle loro esportazioni verso il mondo è diminuita nettamente tra il 1999 e il 2010, per poi stabilizzarsi nel decennio successivo e recuperare una parte della perdita negli anni più recenti, confermando i segnali relativamente positivi che emergono anche dai dati sulla produttività.

²⁵ Si veda: Fantacone, S., Iapadre, L., Parco, M., Persio, R., & Truzzu, L. (2025). *Che fine ha fatto il vincolo estero?*. Rapporto CER n. 3/2024, Centro Europa Ricerche.

²⁶ L'effetto dello sviluppo delle reti produttive internazionali sull'elasticità di prezzo delle esportazioni è stato analizzato in: Ruta, M. (2016). Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

Figura 10 - Competitività e quote di mercato mondiale delle esportazioni italiane di merci ⁽¹⁾⁽¹⁾ Stime

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e OMC.

Un contributo importante al declino di quota registrato dalle esportazioni italiane a partire dal 1990 è riconducibile alle già menzionate caratteristiche strutturali del loro modello di specializzazione, che appariva orientato verso prodotti caratterizzati da una dinamica della domanda estera inferiore alla media. Si tratta, in parte, di un effetto di composizione sfavorevole legato alla dinamica dei prezzi delle materie prime, che è positivamente correlata con le quote di mercato dei paesi che le esportano. Tuttavia, questo problema di "inefficienza dinamica" del modello di specializzazione emergeva anche nel confronto con l'Area dell'euro, spiegando la parte preponderante della perdita di quota dell'Italia fino al 2010. Nell'ultimo quindicennio sono emersi però segni di miglioramento, riconducibili sia all'evoluzione del modello italiano, di cui si dirà nel paragrafo *I settori*, sia ai mutamenti nella composizione della domanda mondiale²⁷.

Un altro aspetto da considerare è la tendenza, visibile nelle esportazioni italiane più intensamente che negli altri maggiori paesi dell'Area dell'euro, a spostare il mix di prodotti esportati verso fasce di mercato più remunerative e meno esposte alla concorrenza di prezzo dei paesi emergenti.

²⁷ Il contributo relativo dei fattori strutturali, merceologici e geografici, all'andamento delle quote di mercato delle esportazioni italiane è misurato annualmente nel Rapporto ICE, usando una particolare specificazione della tecnica di decomposizione statistica nota come analisi *constant-market-shares*. Si veda, ad esempio: Mazzeo, E., & Proietti, A. (2025). Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento dell'analisi Constant-Market-Shares (CMS). In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2024-25*. Agenzia ICE.

LE AREE GEOGRAFICHE

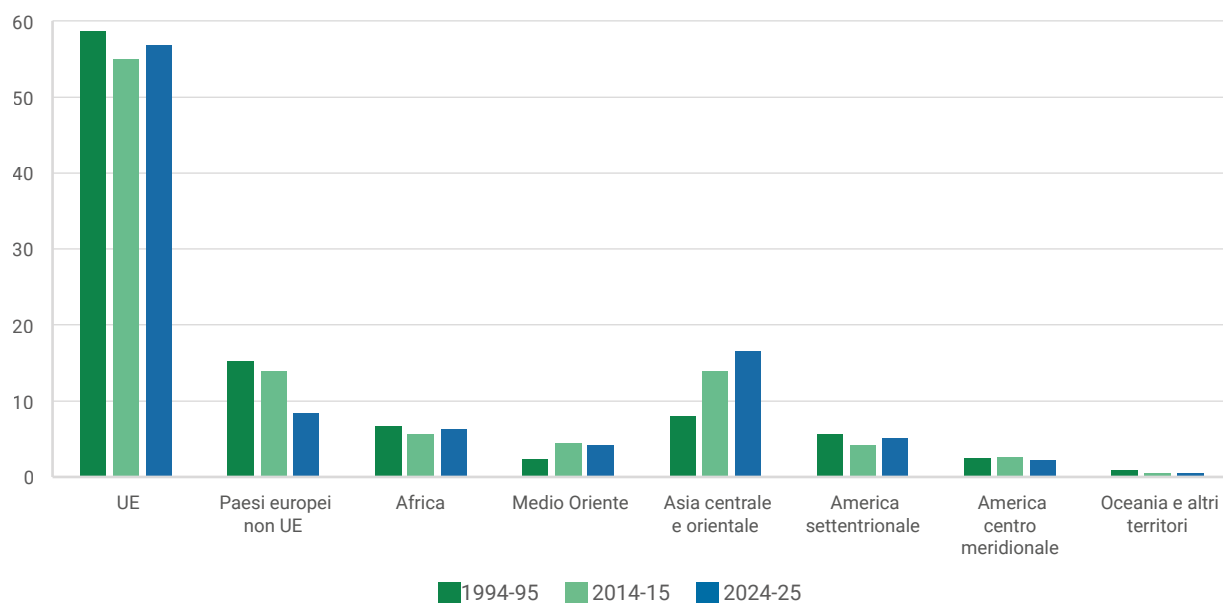
La distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia ha manifestato tendenze diverse nel corso dell'ultimo quarantennio. A una fase di aumento dell'importanza delle aree esterne all'Unione Europea, fino all'inizio degli anni Dieci, ha fatto seguito una tendenza contraria, che si inserisce nel processo di intensificazione degli scambi intraregionali dell'UE.²⁸

Oltre al commercio intra UE, è aumentato anche il peso di quello con il Nordamerica, mentre si è ridotta l'importanza relativa degli scambi con i paesi europei extra UE, su cui ha inciso la crisi dei rapporti con la Russia dopo l'invasione dell'Ucraina, e con le aree in via di sviluppo (Africa, America latina e Medio Oriente). Il peso dell'Asia centrale e orientale è aumentato nettamente dal lato delle importazioni, mentre è sceso come mercato di destinazione delle esportazioni [Figura 11; Figura12].

In generale, la distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia appare coerente con le predizioni dei modelli gravitazionali: l'intensità degli scambi bilaterali è correlata positivamente con le dimensioni economiche dei paesi partner e negativamente con la loro distanza. Tuttavia, si avverte anche il ruolo di altri fattori. In primo luogo, le politiche commerciali: il peso rilevante dell'Unione Europea, superiore a quanto prevedibile sulla base delle dimensioni e della distanza tra i paesi, può essere ricondotto all'assenza di barriere agli scambi all'interno del mercato unico.

Figura 11 - Distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia: importazioni

Pesi percentuali

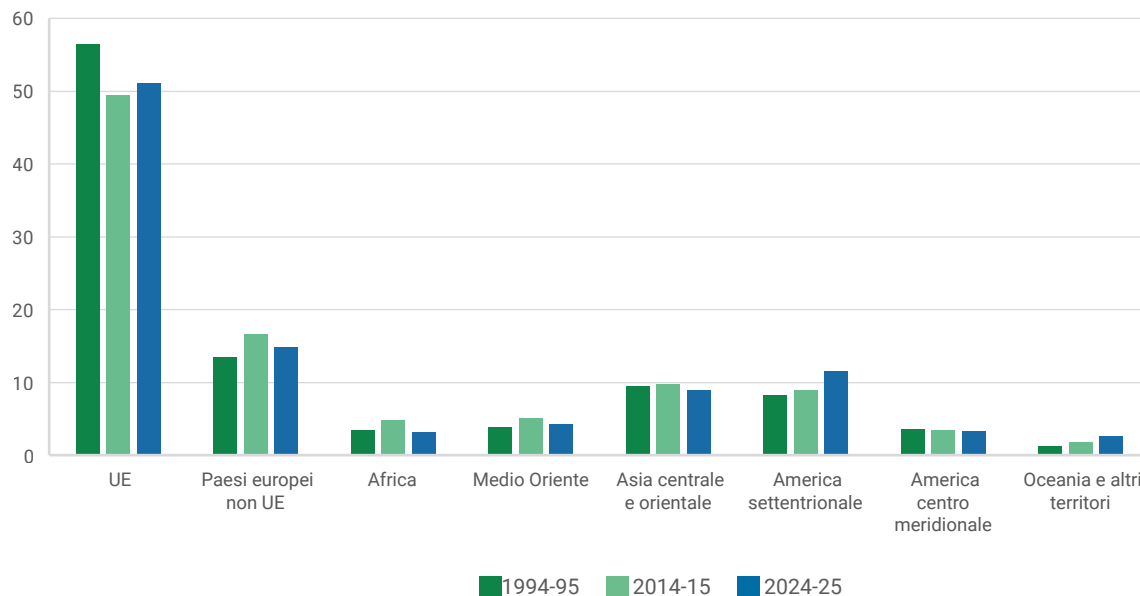


Fonte: elaborazioni su dati Istat

²⁸ Si veda, in questo contributo, il paragrafo *Il regionalismo e l'integrazione europea*.

Figura 12 – Distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia: esportazioni

Pesi percentuali

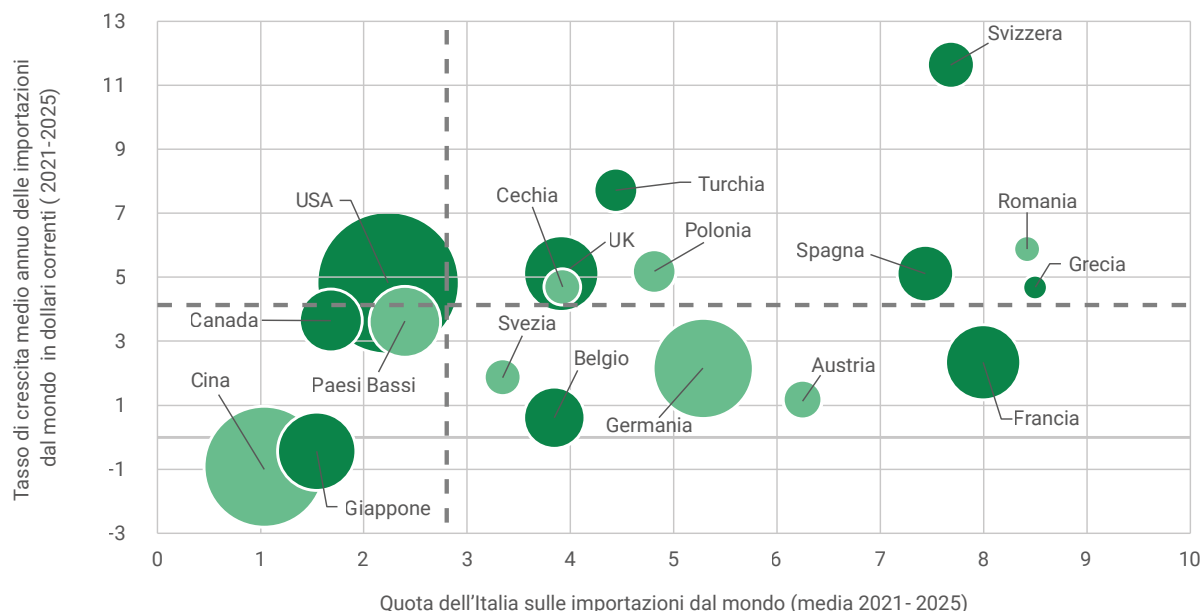


Fonte: elaborazioni su dati Istat

Un altro fattore che gioca un ruolo positivo è l'insieme dei legami culturali, economici e sociali generati dai flussi migratori. In passato, l'importanza di paesi come Argentina, Australia e Brasile, in cui le comunità di origine italiana hanno un peso rilevante sulla popolazione totale, era relativamente elevata, malgrado la distanza e le barriere politiche agli scambi. Recentemente questo effetto, le cui origini risalgono a flussi di emigrazione dall'Italia molto lontani nel tempo, si è attenuato. In compenso, resta forte l'influenza positiva generata dai legami con i paesi di origine delle comunità immigrate presenti in Italia, dovuta anche alle attività delle imprese a cui hanno dato vita²⁹.

La distribuzione geografica delle esportazioni italiane influenza anche la loro dinamica complessiva, in modo analogo a quanto accade per il modello di specializzazione settoriale. Nell'ultimo quinquennio, è emersa una lieve correlazione positiva tra le quote di mercato italiane e la crescita della domanda di importazioni dei paesi considerati [Figura 13]: quote elevate si registrano in diversi mercati relativamente dinamici, come la Polonia, la Romania, la Spagna, la Svizzera e la Turchia, mentre le quote più basse risultano in mercati importanti, ma relativamente lenti, come la Cina e il Giappone. A parità di altre condizioni, questa correlazione favorevole ha dato un lieve contributo positivo alla quota di mercato aggregata delle esportazioni italiane, come emerge anche dalla già menzionata analisi CMS.

²⁹ Il ruolo delle comunità di immigrazione per la distribuzione geografica delle esportazioni italiane è stato analizzato in: Bratti, M., Cella, P., De Benedictis, L., & Santoni, G. (2018). Imprenditoria immigrata ed esportazioni. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

Figura 13 - Dinamica della domanda e quote di mercato delle esportazioni italiane per paese ⁽¹⁾

⁽¹⁾ Gli assi tratteggiati si riferiscono alle medie mondiali delle corrispondenti grandezze; le dimensioni delle bolle sono proporzionali alle importazioni totali di ciascun paese; le bolle di colore verde (grigio) identificano paesi nei quali la quota di mercato delle esportazioni italiane è aumentata (diminuita) tra il 2021 e il 2025.

Fonte: elaborazioni su dati FMI

I SETTORI

Il modello di specializzazione settoriale dell'economia italiana è sempre stato oggetto di grande attenzione, anche a causa dei suoi legami con il percorso di sviluppo seguito dal paese nel secondo dopoguerra e delle sue peculiarità rispetto a quelli degli altri paesi avanzati. Cambiamenti rilevanti si verificarono nel corso degli anni Settanta, quando la crisi di alcune grandi imprese pubbliche e private si tradusse nell'emergere di significativi svantaggi comparati nei settori degli autoveicoli, della chimica e dei prodotti dell'informatica e delle telecomunicazioni (ICT). Nello stesso periodo emerse il ruolo decisivo svolto da sistemi di piccole e medie imprese con forti radici territoriali, di natura culturale e sociale, collocati soprattutto nell'Italia centrale e nord-orientale: i "distretti industriali" a cui si deve il successo internazionale del *made in Italy* nei beni di consumo per la persona e per la casa e nei macchinari industriali per la loro produzione³⁰.

Questo modello, rimasto a lungo sostanzialmente invariato, ha sostenuto la crescita dell'economia italiana per molti decenni, consentendole di affermarsi nel novero dei principali paesi avanzati. Al tempo stesso, come già accennato nel paragrafo *Attività economica e conti con l'estero in Italia: un quadro d'insieme*, le sue caratteristiche peculiari, e in particolare la sua concentrazione in settori caratterizzati da una domanda estera relativamente lenta, che si traduceva in un'elasticità delle

³⁰ La scoperta dei distretti industriali e del loro ruolo per l'economia italiana si deve essenzialmente agli studi teorici ed empirici di Giacomo Becattini, che hanno avuto un'influenza enorme sul dibattito scientifico e politico sulle radici territoriali dello sviluppo economico. Si veda: Bellandi, M., Dei Ottati, G., & Sforzi, F. (2017). Giacomo Becattini e il *made in Italy* distrettuale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

esportazioni rispetto al PIL mondiale inferiore a quella delle importazioni rispetto al PIL italiano (la cosiddetta “inefficienza dinamica” del modello di specializzazione), irrigidiva il “vincolo esterno” alla crescita economica, esponendola al rischio di crisi valutarie, almeno fino all'ingresso dell'Italia nell'Area dell'euro.

Questa caratteristica ha a lungo condizionato anche l'andamento della quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane. Il declino registrato a partire dal livello massimo raggiunto nel 1990 non è stato determinato tanto dalle perdite di quota nei singoli prodotti e mercati, che comunque sono state significative. Il fattore principale è risultato il contributo riconducibile alla composizione della domanda mondiale. Si tratta, in parte, di un effetto collaterale della dinamica dei prezzi delle materie prime che, in fasi di ascesa, penalizza i paesi come l'Italia che sono invece specializzati nei manufatti. Tuttavia, vi ha contribuito anche la correlazione negativa tra la distribuzione dei vantaggi comparati dell'industria italiana e le tendenze settoriali della domanda mondiale, orientate verso prodotti diversi da quelli tipici del *made in Italy*³¹.

Tuttavia, questi fenomeni hanno preso una piega diversa nell'ultimo quindicennio, favorendo la migliore capacità di tenuta della quota aggregata dell'Italia sul mercato mondiale e, in particolare, sulla domanda di importazioni dall'Area dell'euro. Un contributo positivo è stato arrecato dall'andamento prevalentemente discendente assunto dai prezzi delle materie prime, almeno fino all'invasione russa dell'Ucraina, ma sono cambiate, almeno in parte, anche le tendenze settoriali della domanda mondiale, orientandosi maggiormente verso i prodotti tipici del *made in Italy*, anche grazie all'aumento dei redditi dei ceti medi nei paesi emergenti, che hanno reso accessibili prodotti di qualità altrimenti troppo costosi³².

Inoltre, il modello di specializzazione dell'economia italiana, per lungo tempo considerato troppo rigido, si è modificato in due direzioni complementari [Figura 14]³³. Da un lato, sono emersi nuovi settori di vantaggio comparato, tra i quali negli ultimi anni ha assunto un ruolo importante l'industria farmaceutica, grazie anche alle attività delle multinazionali presenti in Italia³⁴.

Dall'altro, i vantaggi comparati rivelati da molto tempo nelle esportazioni della meccanica strumentale e dei beni di consumo per la persona e per la casa, sono stati rinforzati dall'acquisizione di un crescente contenuto di beni intermedi importati, reso possibile dallo sviluppo delle reti produttive transfrontaliere.³⁵

Questa connessione profonda tra importazioni, esportazioni e attività delle imprese multinazionali conferma l'importanza di innalzare il grado di apertura esterna del sistema economico, valorizzando le interdipendenze con i paesi partner. Anche le preoccupazioni crescenti per la vulnerabilità delle filiere produttive considerate “strategiche” possono essere affrontate meglio con la diversificazione delle relazioni commerciali, piuttosto che ricorrendo a misure di chiusura protezionistica.

³¹ Si vedano i contributi pubblicati annualmente nel *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale*, che presentano i risultati dell'analisi CMS delle quote di mercato delle esportazioni.

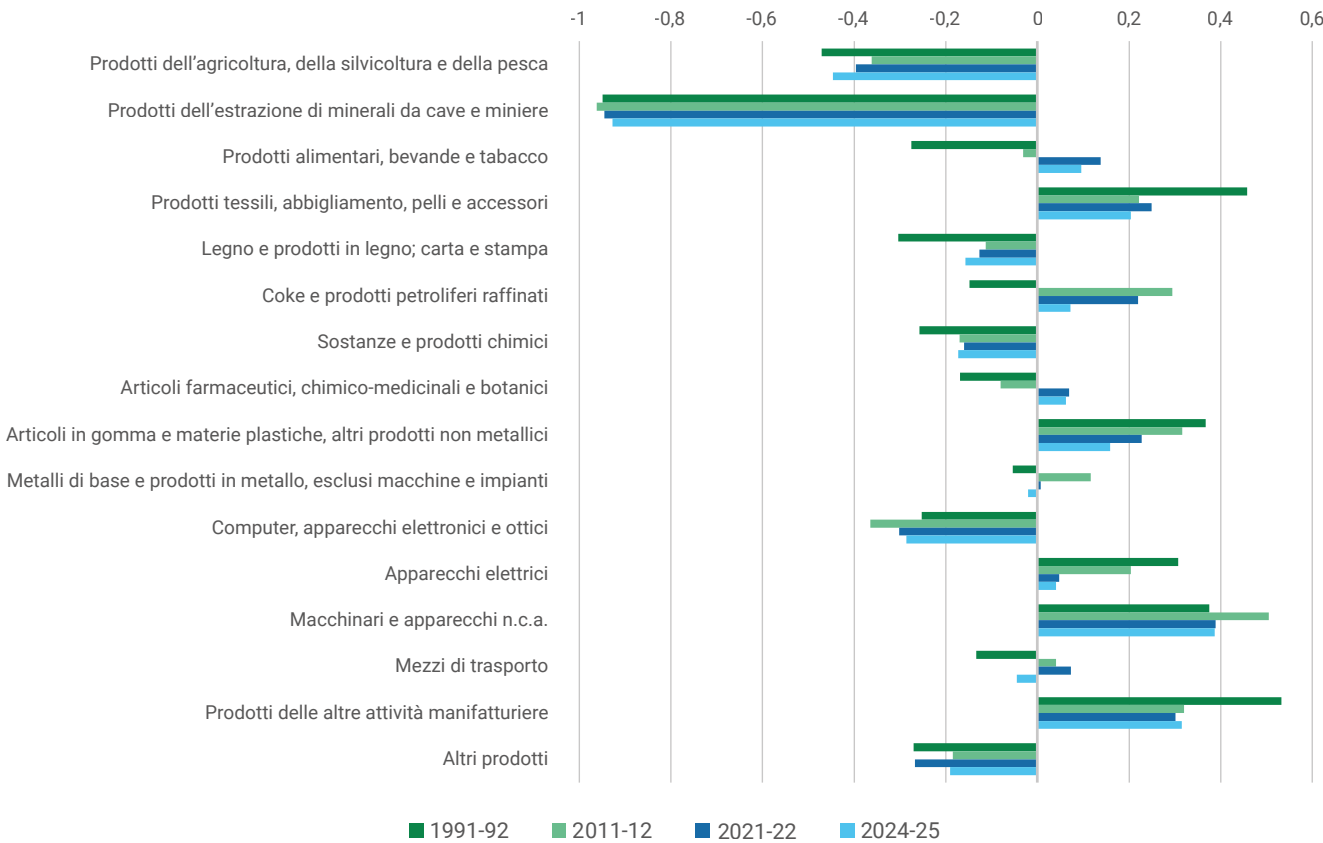
³² Si veda: Langiu, D., & Marcianite, G. (2016). Nuovi spazi per le esportazioni italiane? La crescente domanda di beni di consumo nei mercati emergenti. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE.

³³ Sul ruolo del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana per la sua crescita, si veda: Fortis, M. (2023). La ripresa post pandemica dell'Italia merito anche del suo modello di specializzazione internazionale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2022-23*. Agenzia ICE.

³⁴ L'evoluzione dell'industria farmaceutica italiana è stata analizzata in: Menghinello, S., Riccini, C., & Vendetti, A. (2018). Esportazioni e internazionalizzazione delle imprese farmaceutiche nella trasformazione del settore a livello globale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE.

³⁵ Si veda: Giampietri, A. (2019). Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana: evoluzione recente e confronto con gli altri principali paesi dell'Area dell'euro. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE. Un'analisi del modello di specializzazione internazionale dell'industria italiana basata sui dati di commercio estero in valore aggiunto, che tengono conto della partecipazione delle imprese alle reti produttive internazionali, è contenuta in: dell'Agostino, L., & Nenci, S. (2016). Il modello di specializzazione della manifattura italiana alla luce dei nuovi dati in valore aggiunto. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE.

Figura 14 - Indici di specializzazione netta degli scambi di merci dell'Italia ⁽¹⁾



⁽¹⁾ L'indice di specializzazione commerciale netta è calcolato come rapporto tra la differenza e la somma del peso di un settore sulle esportazioni e sulle importazioni; varia tra un minimo di -1 (solo importazioni) a un massimo di +1 (solo esportazioni) e misura l'intensità dei vantaggi comparati indipendentemente dalla dinamica aggregata delle esportazioni e delle importazioni.

Fonte: elaborazioni su dati Istat

I TERRITORI

Come è ormai noto dagli studi basati sulla “nuova geografia economica”, la posizione di un paese nell’economia internazionale dipende non soltanto dalle sue caratteristiche complessive in termini di dotazioni fattoriali e livello delle conoscenze tecniche e organizzative, ma anche dal modo in cui questi attributi si distribuiscono all’interno del territorio nazionale.

Il circolo virtuoso dell’interdipendenza tra apertura internazionale e sviluppo economico produce effetti diversi nei sistemi economici locali, a seconda della loro attitudine ad assorbire i benefici generati dall’esposizione alla concorrenza estera e a gestire i problemi che possono derivarne³⁶. In Italia, tali questioni si intrecciano in modo complesso con i forti divari territoriali che caratterizzano il paese. Si tratta in primo luogo della storica “questione meridionale”, ma anche delle disuguaglianze crescenti all’interno delle grandi ripartizioni territoriali, non soltanto a livello regionale, ma anche secondo linee di divergenza diverse, come quella tra aree interne e sistemi metropolitani.

La quota del Mezzogiorno sulle importazioni e sulle esportazioni italiane di beni e servizi è sempre stata assai inferiore al suo peso economico e demografico. La distanza rispetto al Centro-Nord è ancora più forte se misurata con riferimento agli IDE in entrata e in uscita, o alla capacità di attrarre flussi migratori. Il divario di apertura esterna che questi indici suggeriscono riflette il persistente ritardo di sviluppo del Mezzogiorno e concorre ad alimentarlo, con effetti negativi anche sulla crescita complessiva dell’economia italiana³⁷.

Negli anni Novanta, in realtà, erano emerse tendenze diverse [Figura 15]. Il piccolo nucleo di grandi imprese a controllo estero, italiane e straniere, attratte nel Mezzogiorno dalle politiche di sviluppo regionale dei decenni passati, che fino ad allora aveva rappresentato la parte principale delle esportazioni meridionali, era stato affiancato da un insieme di sistemi locali di piccole imprese, talvolta con caratteristiche distrettuali, che avevano saputo imboccare la via dei mercati esteri, anche grazie allo stimolo di competitività derivante dal deprezzamento della lira. Inoltre, fino alla grande crisi del 2008-09, la quota del Mezzogiorno era stata sostenuta dalla tendenza ascendente dei prezzi dell’energia, che aveva gonfiato il contributo di Sardegna e Sicilia, specializzate nella raffinazione dei prodotti petroliferi. Tuttavia, al netto dei derivati del petrolio, la quota del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane di manufatti aveva iniziato a scendere già dall’inizio degli anni Duemila, rivelando la vulnerabilità dei sistemi locali di piccole imprese al mutato contesto competitivo. Nell’ultimo decennio il declino si è fermato e le quote del Mezzogiorno hanno cominciato a oscillare intorno a una tendenza stazionaria, su livelli simili a quelli della metà degli anni Novanta³⁸.

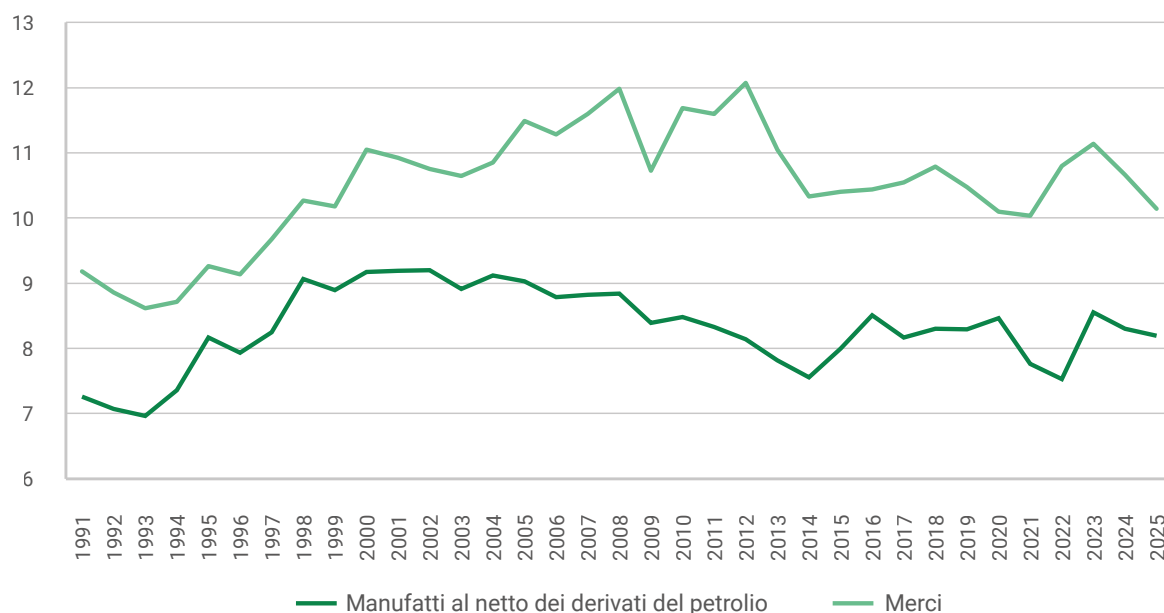
³⁶ La relazione tra esportazioni e sviluppo economico a livello regionale nei principali paesi dell’Europa occidentale è stata analizzata in: Mastronardi, G., Mazzeo, E., & Viesti, G. (2017). L’integrazione internazionale delle regioni dei principali paesi europei. In *Rapporto ICE. L’Italia nell’economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

³⁷ Il confronto tra il Mezzogiorno e le regioni orientali della Germania in termini di propensione a esportare, che rivela in modo significativo la gravità della “questione meridionale”, è oggetto di: Viesti, G. (2019). L’internazionalizzazione conta: un confronto fra Mezzogiorno e ex Germania Est nel XXI secolo. In *Rapporto ICE. L’Italia nell’economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

³⁸ Il potenziale di espansione delle esportazioni del Mezzogiorno è stato analizzato in: Buccellato, T., Giglioli, S., Marvasi, E., & Quintieri, B. (2020). *Le esportazioni del Mezzogiorno: struttura e potenzialità*. Allegato a *Rapporto ICE. L’Italia nell’economia internazionale 2019-20*. Agenzia ICE.

Figura 15 - Quote del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane

Valori percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Come già accennato, il divario tra Centro-Nord e Mezzogiorno si intreccia con altre forme di disuguaglianze territoriali, visibili anche all'interno delle singole regioni. Il modello dei distretti industriali della "terza Italia", inizialmente sfuggito all'attenzione pubblica, si era rivelato come il fattore principale dei successi del *made in Italy*, almeno fino agli anni Novanta³⁹. Successivamente i distretti entrarono in una fase di crisi e trasformazioni, che fece emergere in alternativa, come forza trainante dello sviluppo economico italiano, sistemi metropolitani in cui le economie di diversificazione, legate alla compresenza di imprese di vari settori in prossimità dei centri di ricerca e innovazione, sembravano prevalere sui vantaggi della specializzazione⁴⁰. Eppure, questo processo non ha portato al tramonto dei distretti industriali specializzati, che anzi, almeno in alcuni casi, si sono trasformati e rinnovati, tornando a emergere come una forma molto dinamica di organizzazione territoriale della produzione.

³⁹ Si veda: Bellandi, M., Dei Ottati, G., & Sforzi, F. (2017).

⁴⁰ Il ruolo delle città e dei centri di ricerca e innovazione come fattore di attrazione degli investimenti delle multinazionali è stato analizzato in: Castellani, D. (2016). La multinazionale va in città. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

Spesso questa evoluzione è stata consentita dall'inserimento dei sistemi economici locali nelle reti produttive internazionali, che ha generato una riorganizzazione delle filiere distrettuali⁴¹.

La questione della scelta tra modelli di specializzazione concentrati in pochi settori di vantaggio comparato e strutture economiche maggiormente diversificate è da lungo tempo al centro del dibattito, sia per le economie nazionali sia per i sistemi locali. Considerando i rischi che derivano da un'eccessiva dipendenza da un numero limitato di produzioni, ha acquisito un consenso crescente l'idea di puntare a percorsi di sviluppo basati su un progressivo arricchimento della matrice settoriale delle produzioni, anche se questo dovesse comportare un indebolimento dei vantaggi comparati iniziali. Tuttavia, si ritiene che la diversificazione da perseguire non dovrebbe essere indiscriminata, ma dovrebbe basarsi su tali vantaggi iniziali, sviluppandoli in direzioni nuove e tuttavia connesse alle precedenti da legami tecnologici o di filiera. Recentemente, queste idee hanno preso la forma di un invito a perseguire una maggiore "complessità" dei sistemi produttivi, intesa come una diversificazione verso prodotti "non ubiqui", cioè attualmente realizzati da pochi paesi o territori, perché ciò segnalerebbe il fatto che si tratterebbe di prodotti pregiati, che richiedono competenze e risorse difficili da trovare⁴².

Si può tuttavia obiettare che il diffondersi di strategie di sviluppo ispirate al criterio della complessità economica rischierebbe di indebolire la sua valenza, perché i prodotti "non ubiqui" perderebbero gradualmente questa prerogativa. D'altro canto, se si considera che i prodotti innovativi sono per definizione, almeno inizialmente, concentrati nei luoghi in cui vengono ideati, si può riformulare il criterio della complessità in una direzione che valorizza la capacità di un sistema economico di generare innovazioni di prodotto in qualsiasi settore⁴³.

Considerando i dati disponibili sulle esportazioni delle province italiane negli ultimi tre decenni, si notano tuttavia tendenze diverse. Da un lato, si può affermare che, in media, il grado di diversificazione settoriale dei modelli di specializzazione, comunque misurato, è aumentato. Dall'altro, emerge che le province caratterizzate dai risultati migliori in termini di successo competitivo delle esportazioni sono soprattutto quelle che, in controtendenza rispetto alla media, si sono ulteriormente concentrate nei propri settori di vantaggio comparato iniziale⁴⁴. Va inoltre considerato che i diversi risultati delle economie provinciali sui mercati esteri sono condizionati anche dalla qualità delle infrastrutture e delle istituzioni, che incide sui costi delle transazioni internazionali⁴⁵.

⁴¹ Si veda: Parente, F. (2019). La partecipazione delle province italiane alle reti produttive internazionali: le filiere dell'abbigliamento e delle calzature. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

⁴² Si veda: Buccellato, T., Corò, G., & Mutinelli, M. (2018). Complessità economica e investimenti esteri. Un'analisi sulla localizzazione delle multinazionali nelle province italiane. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE.

⁴³ Il ruolo ambiguo della diversificazione e della complessità per l'andamento delle economie regionali, con riferimento all'introduzione di innovazioni per la sostenibilità ambientale della produzione, è stato analizzato in: Barbieri, N., Perruchas, F., & Consoli, D. (2019). Eco-innovazione, diversificazione e competitività internazionale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

⁴⁴ Si veda: Iapadre, L., Netti, A., & Parco, M. (2021). *I sistemi produttivi locali e le sfide della pandemia*. Rapporto CER n. 4/2020, Centro Europa Ricerche. Il tema è stato affrontato anche in: Coniglio, N. D., Lagravinese, R., & Vurchio, D. (2017). Complessità dell'export provinciale e performance economica. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE.

⁴⁵ Si vedano i contributi: De Benedictis, L., & Pinna, A. M. (2016). I costi del commercio internazionale: il caso delle province italiane. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE; de Matteis, P., Pietrovito, F., & Pozzolo, A. F. (2016). La propensione a esportare delle imprese italiane: il ruolo del contesto locale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE; Accetturo, A., Linarello, A., & Petrella, A. (2019). Funzionamento della giustizia e partecipazione alle catene globali del valore. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

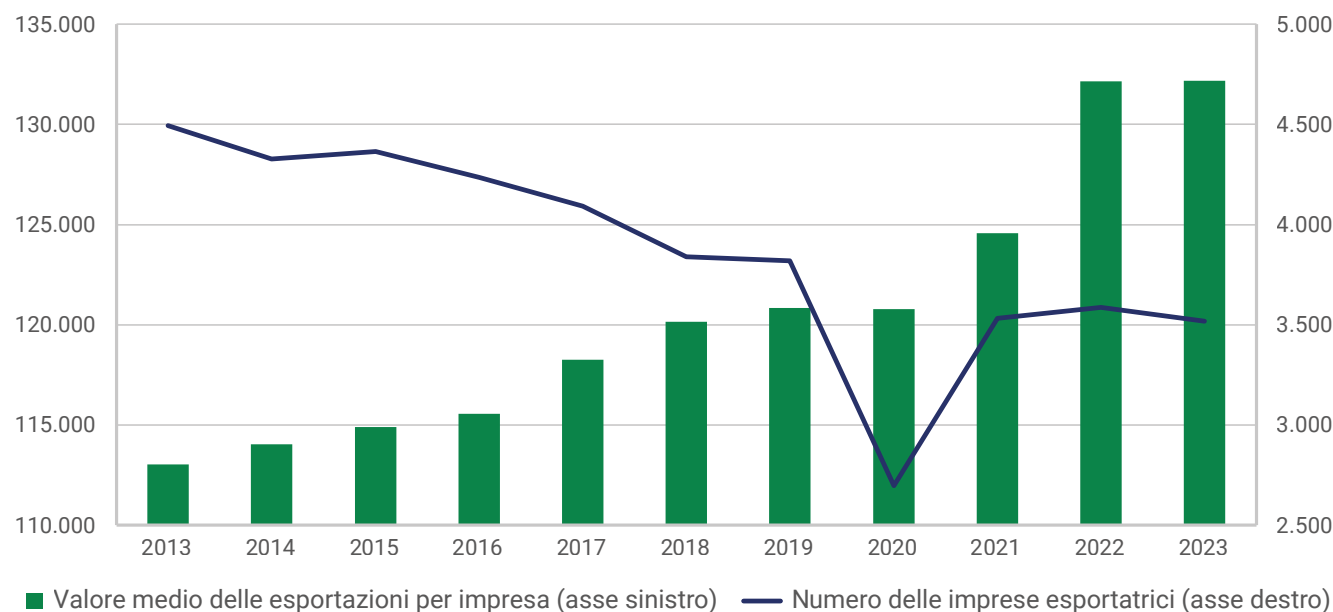
LE IMPRESE

Il periodo compreso tra il 1992 e il 2014 era stato caratterizzato da una crescita graduale del numero di imprese esportatrici e del loro peso percentuale sul totale delle imprese attive, segno della maggiore diffusione delle innovazioni organizzative necessarie per accedere ai mercati esteri e operarvi con successo.

Le statistiche disponibili attualmente sono basate su criteri più selettivi, volti a identificare meglio le imprese esportatrici, e quindi non sono paragonabili a quelle del passato. Dai nuovi dati emerge però una tendenza diversa [Figura 16]: tra il 2013 e il 2023 il numero delle imprese esportatrici (il cosiddetto "margine estensivo" delle esportazioni) è sceso di circa 10.000 unità e anche la loro quota sul totale delle imprese attive si è abbassata dal 3 al 2,6 per cento. La caduta si è concentrata nelle classi dimensionali più piccole, fino a 19 addetti per impresa, il che suggerisce l'ipotesi che sia stato il risultato di un processo di selezione competitiva, attivato dalle crisi attraversate dall'economia italiana, che ha concentrato la capacità di operare sui mercati esteri in un numero più limitato di imprese di dimensioni maggiori. Il valore medio delle esportazioni per impresa (il cosiddetto "margine intensivo") è aumentato nello stesso periodo a un tasso medio annuo del 5,3 per cento, ma questo incremento si deve principalmente a un effetto di composizione legato al consolidamento della struttura delle imprese per classi di addetti, nel senso che è aumentato nettamente il peso delle classi più grandi, caratterizzate da margini intensivi più elevati.

Figura 16 - Margini estensivo e intensivo delle esportazioni di merci

Valori in migliaia di euro



Fonte: elaborazioni su dati Istat

Concentrando l'attenzione sull'industria manifatturiera, emergono tendenze parzialmente diverse. Benché il numero di imprese esportatrici sia diminuito di circa 4.000 unità tra il 2013 e il 2023, la loro incidenza sul totale delle imprese attive è salita dal 15,7 al 16,6 per cento, segno che le imprese operanti soltanto sul mercato interno hanno sofferto in misura ancora mag-

giore l'effetto di selezione competitiva, e il valore delle esportazioni per impresa è aumentato a un tasso medio annuo del 4,3 per cento. Questo processo è visibile anche in altri dati, come quelli sulla produttività, e contribuisce a spiegare le tendenze relativamente positive registrate dall'industria manifatturiera italiana negli ultimi anni, anche rispetto agli altri maggiori paesi dell'Area dell'euro⁴⁶. Nella parte più dinamica dell'industria esportatrice italiana si nota anche un'elevata propensione ad adottare strategie di sostenibilità ambientale della produzione per qualificare meglio la sua presenza sui mercati internazionali⁴⁷.

Tuttavia, considerando i dati a livello regionale, emergono ancora grandi differenze nella diffusione della capacità di esportare tra le imprese italiane: nel 2021, il rapporto tra il numero degli operatori all'export e il numero delle unità locali nell'industria variava tra un minimo del 4,5 per cento in Sardegna a un massimo del 30 per cento in Trentino-Alto Adige, risentendo anche della distanza dai principali mercati di sbocco. Emergeva inoltre una correlazione positiva tra questo indicatore e la produttività del lavoro nell'industria manifatturiera, a conferma del carattere circolare della relazione tra apertura esterna e qualità delle imprese.

A confronto con Francia e Germania, l'industria manifatturiera italiana sconta ancora un divario negativo in termini di produttività media e valore delle esportazioni per impresa, malgrado i risultati relativamente migliori delle imprese piccole e medie. Il divario risulta concentrato nelle microimprese (fino a 9 addetti) e soprattutto nelle grandi imprese (da 250 addetti), che incidono negativamente sia per il loro numero relativamente ridotto, sia per il basso valore delle esportazioni per impresa.

Questi dati sembrano confermare l'idea che i problemi principali dell'economia italiana nel confronto internazionale non vadano posti in termini esclusivamente dimensionali. Attribuire al numero elevato di piccole imprese la ragione dei ritardi di crescita dell'Italia rischia di essere soltanto un modo diverso di descrivere il problema (a livello micro invece che macro), senza identificarne le ragioni profonde, che sembrano legate alla qualità delle imprese, più che alle loro dimensioni iniziali⁴⁸. In altri termini, imprese con caratteristiche adeguate in termini di competenze, risorse manageriali e capitale intangibile⁴⁹ hanno spesso dimostrato una grande capacità di crescita dimensionale, avvalendosi delle maggiori opportunità offerte dalla trasformazione digitale dei processi economici⁵⁰ e operando in vari modi sui mercati internazionali⁵¹.

⁴⁶ Si veda: Bugamelli, M., & Linarello, A. (2018). I margini di aggiustamento delle esportazioni aggregate dell'Italia: mercati, prodotti e imprese. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2017-18*. Agenzia ICE.

⁴⁷ Si veda: Monducci, R. (2022). La sostenibilità ambientale delle imprese manifatturiere esportatrici. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2021-22*. Agenzia ICE.

⁴⁸ I problemi rilevanti posti dalla trasformazione digitale delle attività economiche per l'economia e l'occupazione in Italia, con particolare riferimento alla diffusione delle nuove conoscenze e competenze necessarie alle imprese, sono discussi in: Squicciarini, M. G. (2019). Automazione, impiego e formazione nell'era digitale: opportunità e costi della riconversione occupazionale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

⁴⁹ Il ruolo del capitale intangibile per la capacità innovativa delle imprese e per la loro partecipazione alle reti produttive internazionali è stato analizzato in: Jona Lasinio, C., & Meliciani, V. (2019). Capitale intangibile e partecipazione alle catene globali del valore. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

⁵⁰ Gli effetti dei dati e delle tecnologie digitali sulle attività internazionali di un campione di imprese marchigiane sono stati analizzati in: Cucculelli, M. (2019). Modelli di business data-driven e attività internazionali delle imprese. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume). Si veda anche: Giuffrida, M., & Tajoli, L. (2017). Le esportazioni digitali italiane. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE.

⁵¹ La relazione tra dimensioni aziendali e produttività e i suoi rapporti con le attività internazionali delle imprese italiane è stata analizzata in: Calligaris, S., Del Gatto, M., Hassan, F., Ottaviano, G. I. P., & Schivardi, F. (2017). Imprese esportatrici, produttività e misallocazione. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*; Costa, S., Sallusti, F., Vicarelli, C., & Zurlo, D. (2017). Sopra la soglia (dell'export) l'impresa campa: vincoli strutturali e barriere all'export, *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17* (entrambi riproposti in questo volume).

I processi di apprendimento attivati dall'esposizione alla concorrenza estera non si limitano alle esportazioni, ma coinvolgono anche la capacità di importare beni e servizi intermedi di qualità e la possibilità di collocare all'estero una parte delle proprie attività produttive⁵². La partecipazione alle reti produttive internazionali, che si sono formate e consolidate negli ultimi decenni, ha consentito anche alle imprese manifatturiere italiane di rafforzare la propria competitività, avvalendosi dei risparmi di costo consentiti dalla frammentazione verticale dei processi produttivi, nonché della maggiore facilità di accesso ai mercati esteri che può derivarne⁵³. Su questi vantaggi incide non soltanto l'intensità della partecipazione delle imprese, ma anche l'organizzazione interna delle reti produttive e la posizione in cui le imprese si pongono lungo le filiere⁵⁴. In particolare, non va trascurato il ruolo degli intermediari commerciali, collocati nelle fasi più a valle delle filiere produttive, che svolgono un ruolo decisivo per la diffusione dei prodotti nelle catene distributive e possono condizionare con il loro potere di mercato le vendite dei manufatti prodotti dalle imprese minori⁵⁵.

Le multinazionali italiane restano relativamente poche (lo 0,5% delle imprese attive), ma anche in questo caso emergono tendenze migliori concentrando l'attenzione sull'industria manifatturiera, dove il rapporto tra le imprese a controllo nazionale residenti all'estero e in Italia è salito gradualmente dall'1,5 per cento del 2011 al 2 per cento del 2022. La capacità di operare all'estero con proprie affiliate è essenziale non soltanto per i risparmi che possono derivarne nei costi di produzione, ma soprattutto per il miglioramento generato nell'accesso ai mercati esteri.

Segnali interessanti si ricavano anche dai dati sulle imprese a controllo estero residenti in Italia. Nell'industria manifatturiera la loro incidenza sul totale delle imprese italiane è salita dallo 0,7 all'1 per cento tra il 2011 e il 2022, con un incremento ancora più vistoso in termini di addetti (dal 10,7% al 15,2%). Si tratta di dati positivi, che tuttavia non riducono in misura significativa il divario dell'Italia rispetto agli altri principali paesi dell'Area dell'euro in termini di capacità di attrazione di investimenti esteri, già esaminato nel paragrafo *Attività economica e conti con l'estero in Italia: un quadro d'insieme*. Come è noto, la presenza delle multinazionali può generare un insieme di benefici importanti, connessi sia all'impatto diretto delle loro attività sull'occupazione, gli investimenti e il commercio estero, sia ai loro legami con imprese locali poste a monte o a valle delle filiere produttive di cui fanno parte⁵⁶.

Un'analisi dettagliata dei micro-dati di commercio estero resi disponibili dall'Istat ha consentito, nelle ultime edizioni del *Rapporto ICE*, di concentrare l'attenzione sulle imprese "persistentemente esportatrici", cioè su quelle che, nel triennio considerato, hanno sempre esportato. Nel 2022-24 si trattava di oltre 84.000 imprese (circa due terzi del totale), che hanno realiz-

⁵² Il tema è affrontato in un apposito rapporto dell'ICE, aggiornato periodicamente: *Le imprese italiane nelle reti produttive internazionali*, disponibile in: <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/le-imprese-italiane-nelle-reti-produttive-internazionali> [consultato il 2 luglio 2026].

⁵³ Si veda: Giunta, A., Nenci, S., & Montalbano, P. (2019). L'Italia e le imprese italiane nelle catene globali del valore: un'analisi micro-macro. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

⁵⁴ Si veda: Agostino, M., Giunta, A., Scalera, D., & Trivieri, F. (2017). Partecipazione e posizionamento delle imprese italiane nelle catene globali del valore: nuova evidenza (2009-2014). In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2016-17*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

⁵⁵ Si veda: Menghinello, S., & Quintieri, B. (2016). Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

⁵⁶ I benefici della presenza di multinazionali passano anche attraverso i legami che possono instaurarsi con i centri di ricerca, come illustrato in: Cozza, C., & Zanfei, A. (2016). Multinazionali e creazione di legami con imprese e università in Italia. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2015-16*. Agenzia ICE. Un esame dei rapporti tra gli IDE in entrata e il grado di complessità economica del sistema produttivo è contenuto in: Buccellato, T., & Corò, G. (2019). Investimenti diretti esteri e complessità economica: un possibile modello di analisi a supporto della politica industriale. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2018-19*. Agenzia ICE.

zato la quasi totalità delle esportazioni di merci delle imprese industriali e dei servizi. Le analisi condotte sono state differenziate non soltanto in base alle dimensioni aziendali, ma anche al controllo proprietario (identificando separatamente le multinazionali italiane e straniere) e al tipo di partecipazione alle reti produttive internazionali (a monte, a valle, o in posizioni intermedie)⁵⁷.

IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'APERTURA INTERNAZIONALE DELL'ECONOMIA ITALIANA

L'Agenzia ICE è al centro di un sistema complesso di istituzioni nazionali e locali, che attuano politiche volte ad aumentare il grado di apertura internazionale dell'economia italiana, promuovendo le attività delle imprese italiane sui mercati esteri e cercando di suscitare l'interesse delle multinazionali a investire in Italia.

Le motivazioni teoriche che giustificano un intervento pubblico in questo campo sono molteplici. Si tratta, in primo luogo, delle esternalità positive che derivano dall'azione pubblica per acquisire le informazioni necessarie a operare con successo sui mercati esteri e metterle a disposizione di tutte le imprese interessate. Inoltre, i meccanismi di selezione competitiva e di apprendimento cumulativo generati dalle attività internazionali delle imprese tendono a innalzare la loro produttività, con benefici per la crescita dell'intero sistema. Per quanto riguarda l'accesso ai crediti necessari per operare all'estero, l'intervento pubblico mira a prevenire il rischio di razionamento eccessivo che si verifica per le imperfezioni dei mercati finanziari.

Dal lato delle politiche per l'attrazione di investimenti esteri, la giustificazione si basa sui benefici che la presenza delle multinazionali può generare per i sistemi economici che le ospitano, anche in termini di diffusione di conoscenze tecnologiche e organizzative, che vanno oltre l'impatto diretto degli investimenti per le imprese coinvolte. Tali benefici, tuttavia, non vanno dati per scontati, essendo fortemente condizionati dalle capacità di assorbimento dei territori interessati. Questo è un altro elemento che giustifica un intervento pubblico, articolato in modo coerente a diversi livelli istituzionali. Infine, non va trascurata la necessità di evitare che gli investimenti esteri possano avere effetti nocivi, ad esempio riducendo il grado di concorrenza nel mercato interno.

Il sistema di sostegno all'apertura internazionale dell'economia italiana va inquadrato nel contesto delle regole internazionali in cui si inserisce. In primo luogo, vanno considerati i vincoli posti dagli accordi dell'OMC all'erogazione di sussidi alle esportazioni. Inoltre, per quanto riguarda gli incentivi finanziari all'internazionalizzazione delle imprese, vanno considerati i limiti posti dal *Consensus* OCSE sul credito agevolato e sulla garanzia pubblica nell'assicurazione delle esportazioni.

Nell'Unione Europea, va inoltre ricordato sia il ruolo svolto dal programma di completamento del mercato interno per facilitare gli scambi e gli investimenti all'interno dell'Unione, sia l'esercizio esclusivo della politica commerciale esterna da parte della Commissione europea, che mira ad accrescere il grado di integrazione con gli altri paesi, abbattendo le barriere esistenti.⁵⁸

A livello nazionale, il sistema di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane e all'attrazione di investimenti esteri è coordinato dal Governo, con la partecipazione di diversi ministeri e agenzie tecniche, ma svolgono un ruolo anche le Regioni e altri soggetti locali, come le Camere di Commercio. Data la sua complessità, il sistema è stato oggetto di numerosi interventi di riforma, volti sia a un miglior coordinamento orizzontale delle istituzioni nazionali, sia a una più efficace

⁵⁷ Si veda: Monducci, R. (2024). La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2022-2024. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2023-24*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

⁵⁸ Si veda in proposito, in questo contributo, il paragrafo *Il regionalismo e l'integrazione europea*.

allocazione verticale delle competenze con i soggetti locali.

L'intervento più recente è la costituzione del CIMIM (Comitato Interministeriale per il Made in Italy nel Mondo), co-presieduto dal MIMIT (Ministero delle Imprese e del Made in Italy) e dal MAECI (Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale), che ha il compito di definire gli indirizzi strategici per la Cabina di regia per l'internazionalizzazione, a cui partecipano anche rappresentanti dei diversi organismi pubblici coinvolti nella politica economica estera, delle Regioni, delle Camere di Commercio e delle associazioni imprenditoriali [Tavola 1].

Tavola 1 - Il sistema di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane

Coordinamento	Servizi reali				Servizi finanziari		
	Comitato interministeriale per il Made in Italy nel mondo ⁽¹⁾						
	Cabina di Regia per l'internazionalizzazione ⁽²⁾						
					Comitato agevolazioni ⁽³⁾	Comitato per il sostegno finanziario pubblico all'esportazione (CSFPE) ⁽⁴⁾	Comitato di indirizzo e rendicontazione ⁽⁵⁾
Gestione	ICE, SACE, Cassa Depositi e Prestiti, Regioni, Camere di commercio			ICE, Regioni, Camere di commercio	Cassa Depositi e Prestiti-SIMEST	SACE	Cassa Depositi e Prestiti-SIMEST
Tipo di servizio	Formazione	Informazione	Assistenza	Promozione	Crediti agevolati all'internazionalizzazione	Assicurazione e garanzia sui crediti all'internazionalizzazione	Partecipazioni pubbliche negli investimenti all'estero

⁽¹⁾ MAECI, MIMIT, MEF, MiPAAF; secondo gli argomenti all'ordine del giorno, altri ministri competenti e rappresentanti delle regioni e delle province autonome.

⁽²⁾ MAECI, MIMIT, MiPAAF, MEF, Ministero del Turismo, Conferenza delle Regioni, Unioncamere, Confindustria, ABI, Alleanza delle cooperative italiane

⁽³⁾ MAECI, MEF, MIMIT, Regioni

⁽⁴⁾ MEF, MAECI, Ministero dell'Interno, Ministero della Difesa, MIMIT, MiPAAF.

⁽⁵⁾ MAECI, MEF, MIMIT

La questione dei rapporti tra i soggetti nazionali e locali rimane la più difficile da risolvere. Da un lato, è evidente il vantaggio comparato di cui dispongono i soggetti locali per favorire un migliore assorbimento dei benefici attesi dall'apertura internazionale dei loro territori, legati sia alla loro migliore conoscenza dei contesti locali, sia alla maggiore facilità di coinvolgimento delle imprese e degli altri soggetti interessati. Dall'altro, considerazioni legate alle economie di scala realizzabili a livello nazionale e soprattutto al rischio di competizioni dannose tra i diversi soggetti locali suggeriscono un più forte coordinamento centrale di queste politiche, soprattutto nella loro proiezione sui mercati esteri.

La gamma di interventi messi a disposizione delle imprese italiane è molto ricca. Sul versante reale, include non soltanto i tradizionali servizi di formazione, informazione, assistenza e promozione erogati dall'Agenzia ICE e da altri soggetti nazionali e locali, ma anche nuove modalità digitali di sostegno alle imprese, in particolare per quanto riguarda la loro presenza nelle principali piattaforme di commercio elettronico⁵⁹. Sul versante finanziario, oltre ai crediti agevolati all'esportazione e alla relativa garanzia assicurativa, è prevista la possibilità di una partecipazione pubblica negli investimenti all'estero.

Qualunque siano le scelte sulla ripartizione delle competenze, è importante mantenere alta l'attenzione sul miglioramento di efficienza ed efficacia delle politiche adottate ai diversi livelli⁶⁰. Ciò richiede, tra l'altro, la predisposizione di un sistema adeguato di valutazione indipendente dell'impatto differenziale generato dai servizi finanziari e reali per l'internazionalizzazione delle imprese. L'ICE ha da tempo imboccato questa strada, sottoponendo i propri servizi a valutazioni di impatto che hanno dato finora risultati positivi⁶¹. Analoghe considerazioni dovrebbero applicarsi per le diverse misure di politica industriale, incluse quelle finanziate con il PNRR (Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza), che possono influire sulla produttività e sulla capacità innovativa delle imprese, con evidenti riflessi sulla loro competitività internazionale. Inoltre, metodi adeguati di valutazione differenziale dell'impatto dovrebbero essere inseriti sistematicamente e preventivamente in qualsiasi intervento volto a rafforzare la capacità del sistema economico italiano di attrarre investimenti esteri.

Nel disegno complessivo di queste politiche, resta rilevante l'obiettivo di accrescere il grado di apertura internazionale dell'economia italiana. L'esposizione ai mercati esteri può favorire processi di selezione, apprendimento e diffusione delle conoscenze, con effetti potenzialmente positivi sulla produttività e sulla capacità competitiva delle imprese. In questa prospettiva, le politiche di sostegno dovrebbero accompagnare l'inserimento delle imprese nei mercati internazionali, limitando al tempo stesso le vulnerabilità connesse alla concentrazione dei fornitori di input strategici e agli effetti territoriali dei processi di integrazione. In questa prospettiva, appare opportuno evitare che il sostegno all'economia italiana si traduca in misure volte a limitarne l'esposizione ai mercati esteri, sulla base di una concezione della competitività intesa esclusivamente in termini conflittuali tra economie nazionali.

Tale impostazione era già stata autorevolmente criticata oltre trent'anni fa: «[...] *competitiveness is a meaningless word when applied to national economies. And the obsession with competitiveness is both wrong and dangerous*»⁶².

Al contrario, una maggiore cooperazione dei governi, a livello europeo e multilaterale, può contribuire a rafforzare la loro capacità di affrontare sfide che travalicano la dimensione nazionale, incluse quelle relative alla stabilità degli scambi, alla sicurezza delle filiere, alla sostenibilità ambientale della crescita e alla tutela dei beni pubblici globali.

⁵⁹ Il tema del grado di digitalizzazione delle imprese italiane e dei servizi specifici messi a disposizione dall'Agenzia ICE, nel contesto delle politiche europee per favorire la diffusione delle capacità di operare sui mercati digitali è affrontato in: Fidelio, S., & Signorini, A. (2025). Il grado di digitalizzazione delle aziende italiane. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2024-25*. Agenzia ICE.

⁶⁰ Alcune esperienze recenti di miglioramento delle politiche per il sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, in Canada, Danimarca e Spagna, sono state analizzate in: Mazzeo, E. (2024). Nuove strategie di promozione delle esportazioni: tre best practices a confronto. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2023-24*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

⁶¹ Si vedano ad esempio: Morrone, M., Rinaldi, M., & Soriani, L. (2025). Analisi d'impatto dei servizi dell'Agenzia ICE sulle esportazioni delle imprese. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2024-25*. Agenzia ICE; Giuliani, T., & Montalbano, P. (2025). L'impatto delle politiche di promozione dell'export sull'internazionalizzazione: il caso studio del PES. In *Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale 2024-25*. Agenzia ICE (riproposto in questo volume).

⁶² Krugman, P. (1994). Competitiveness: A dangerous obsession. *Foreign Affairs*, vol. 73, n. 2, p. 44.

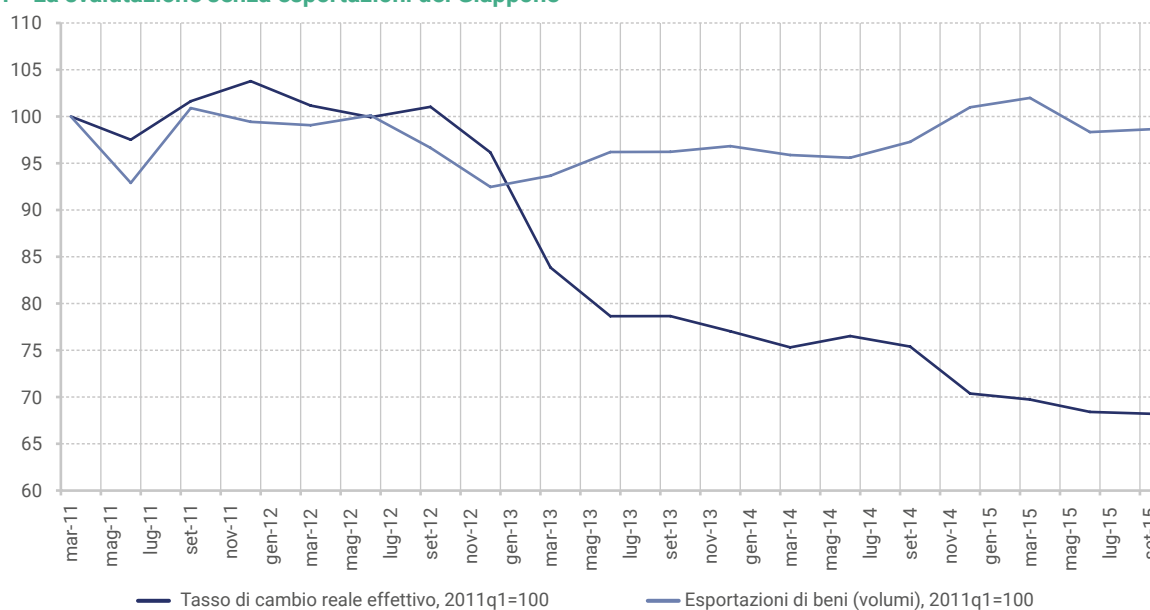
2016 | Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali

di Michele Ruta¹

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 [Figura 1], abbia suscitato un intenso dibattito tra gli economisti². 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.

Figura 1 - La svalutazione senza esportazioni del Giappone



Fonte: World Bank Global Economic Monitor, Cpb Netherlands.

¹ Banca Mondiale. 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.

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 sensibilità³ delle esportazioni rispetto al tasso di cambio è cambiata nel tempo per un ampio campione di paesi e settori. L'esperienza del Giappone, per quanto emblematica, non permette di concludere che 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 cambio 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.⁴

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. La Figura 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

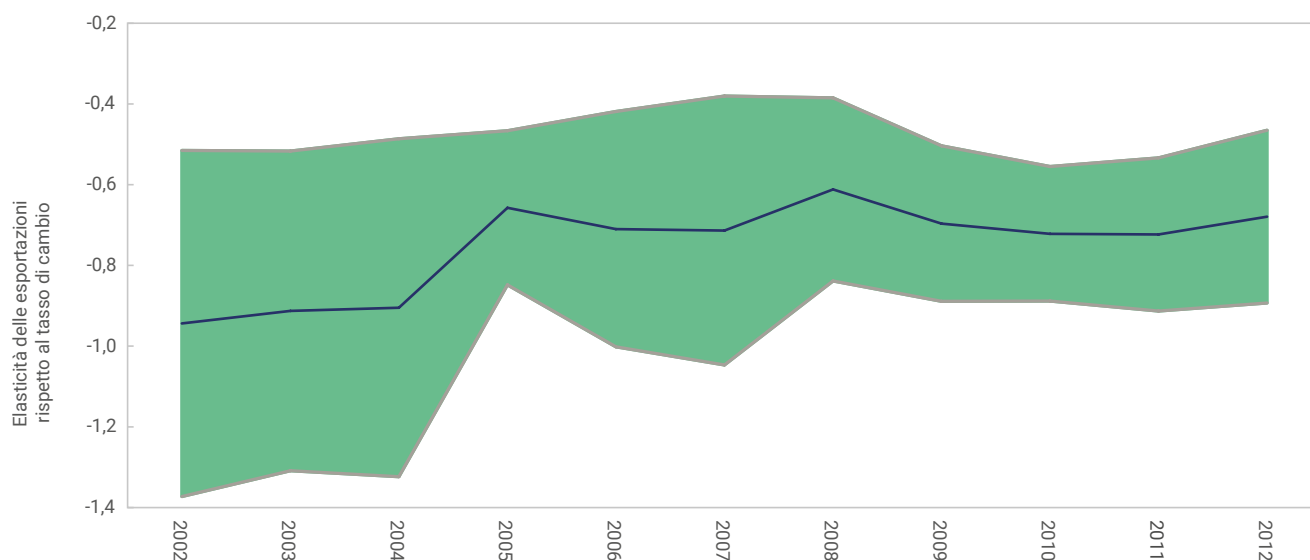
³ In economia la sensibilità della variabile x a variazioni della variabile y si misura con l'elasticità, che è data dal rapporto tra le variazioni percentuale di x e di y . In quanto segue useremo i termini sensibilità ed elasticità come sinonimi.

⁴ 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.

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.

Figura 2 - Variazione dell'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio reale ⁽¹⁾

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



⁽¹⁾ 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).

IL RUOLO DELLE CATENE PRODUTTIVE GLOBALI

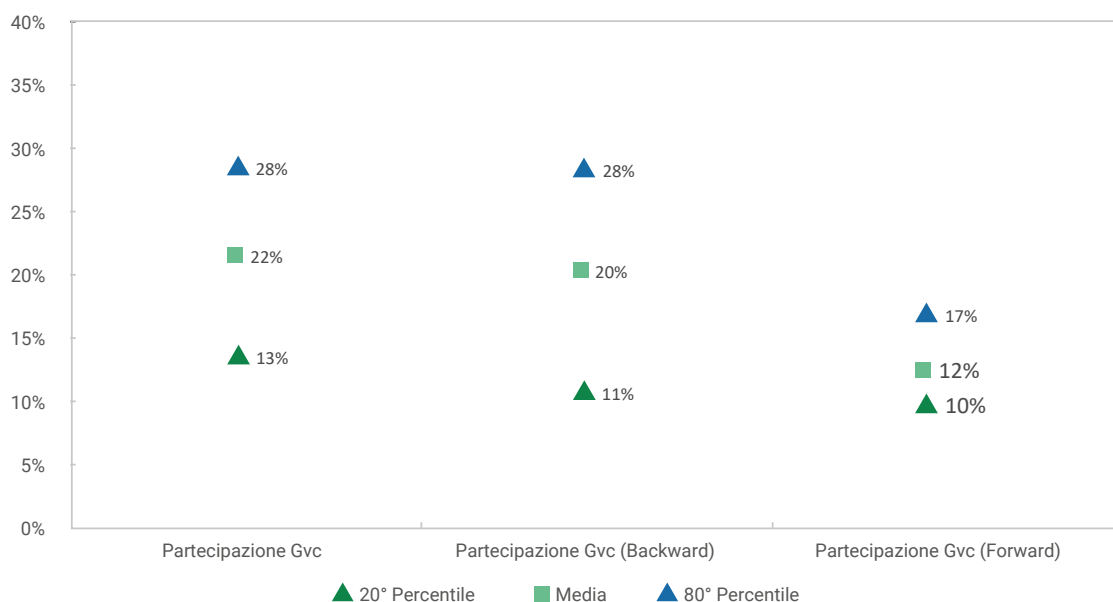
L'ipotesi che facciamo è che la crescente internazionalizzazione dei processi produttivi abbia contribuito a ridurre l'elasticità delle esportazioni rispetto al tasso di cambio. Intuitivamente, in un mondo in cui i beni sono prodotti unicamente usando fattori di produzione (capitale e lavoro) domestici, 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.

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

Riduzione percentuale delle elasticità



Fonte: Ahmed, Appendino, Ruta (2015).

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 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 [Figura 3]. Questa evidenza empirica conferma in un'analisi *cross-country* i risultati ottenuti da Amiti, Itskhoki e 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.

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 sì 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 economico 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

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.

2016 | La multinazionale va in città

di Davide Castellani¹

INTRODUZIONE²

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.³ 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).⁴

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) 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).

¹ Henley Business School, University of Reading (UK), Università degli Studi di Perugia e Centro Studi Luca d'Agliano.

² 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.

³ 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.

⁴ Per un'ampia discussione della letteratura si veda Taylor e Derudder (2016).

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 offrano 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), 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.⁵ Per quanto riguarda

⁵ 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.

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.⁶

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).⁷ 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.⁸ 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.⁹

INVESTIMENTI DELLE MULTINAZIONALI NELLE CITTÀ: PRIME EVIDENZE EMPIRICHE

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.¹⁰

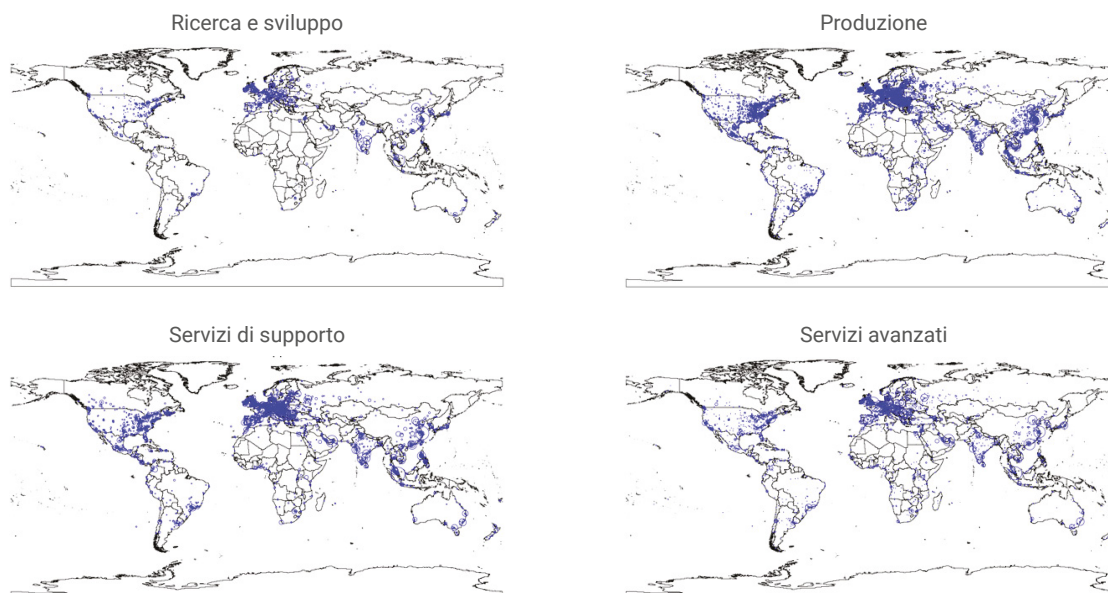
⁶ Vale la pena evidenziare che in questo lavoro ci si concentra sulle diverse attività che compongono la catena del valore, piuttosto che sul settore di attività economica. In questa prospettiva, ogni attività può essere svolta anche da imprese appartenenti a settori diversi.

⁷ 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.

⁸ 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).

⁹ 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.

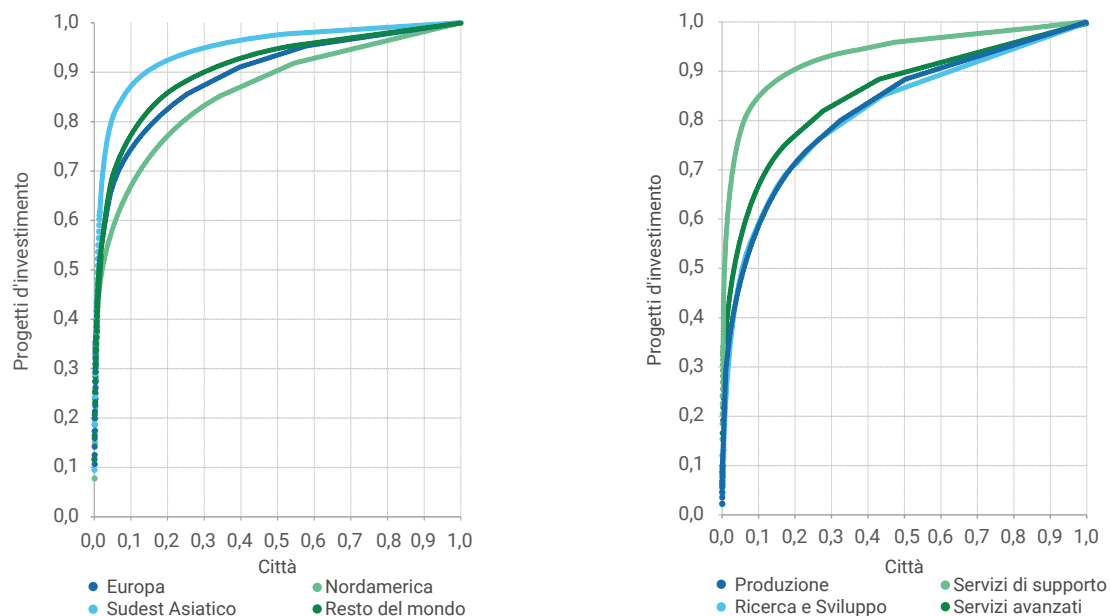
¹⁰ In effetti, gli investimenti in R&S sono concentrati in 1694 città, mentre quelli in produzione sono dispersi in 7742 città. Gli investimenti in attività di supporto e di servizi avanzati sono rispettivamente in 2826 e 4589 città.

Figura 1 – Mappe degli investimenti greenfield a livello di città

Fonte: elaborazione dell'autore su fDi Markets

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 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.

Figura 2 - Curve di concentrazione degli investimenti greenfield a livello di città



Fonte: elaborazione dell'autore su dati fDi Markets

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 ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
	Percentuale di riga					Numero
Europa	0,9	1,7	34,3	63,1	100,0	4.824
Italia	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
Totale	1,2	2,4	28,6	67,9	100,0	11.025
Esempi	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		

⁽¹⁾ 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/>)

⁽²⁾ 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 ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
	Percentuale di riga					Numero
Europa	38,7	12,5	15,6	33,3	100,0	40.541
Italia	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
Totale	42,9	13,9	11,7	31,5	100,0	111.245

⁽¹⁾ Città globali di primo livello (categoria Alpha e Beta) di secondo livello (Gamma, Sufficientemente globali).

⁽²⁾ 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.

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.¹¹ 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.

¹¹ 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 3 – Numero di investimenti greenfield per tipologia di città e di attività, 2003-2015 (aprile)

	Città globali ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
	Percentuale di riga					
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
Totale	42,91	13,9	11,71	31,48	100,0	11.245

⁽¹⁾ 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/>)

⁽²⁾ 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 localizzazioni 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% in più) mentre nel caso degli investimenti in attività produttive la distanza media è di 5.707 chilometri (il 26% 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.

Tavola 4 – Distanza media tra città di origine e destinazione degli investimenti per tipo-logia di città e attività, 2003-2015 (aprile)
Chilometri

	Città globali ⁽¹⁾		Area metropolitana ⁽²⁾	Città periferiche		Totale
	1° livello	2° livello				
	Percentuale di riga					
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
Totale	7.122	6.223	6.003	5.460	6.347	11.245

⁽¹⁾ 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/>)

⁽²⁾ Città nel raggio di 50 km dal centro di una città globale.

Fonte: elaborazione degli autori su dati fDi Markets

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

- 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.
- 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.
- 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.
- 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
- 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*.
- Mastercard (2015) *Mastercard 2015 Global Destination Cities Index*. Sassen, S. (1991) *The Global City*. Princeton University Press.
- Sassen, S. (1991) *The Global City*. Princeton University Press.
- Sassen, S. (2012) *Cities in a world economy*. 4th 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.

2016 | Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?

di Stefano Menghinello¹ e Beniamino Quintieri²

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.³

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 per gli aspetti microeconomici 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, Grazzi 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.

Un interessante approccio per ridefinire in modo più complesso ed articolato il ruolo degli intermediari commerciali per la

¹ Istat

² Università Tor Vergata

³ 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.

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).

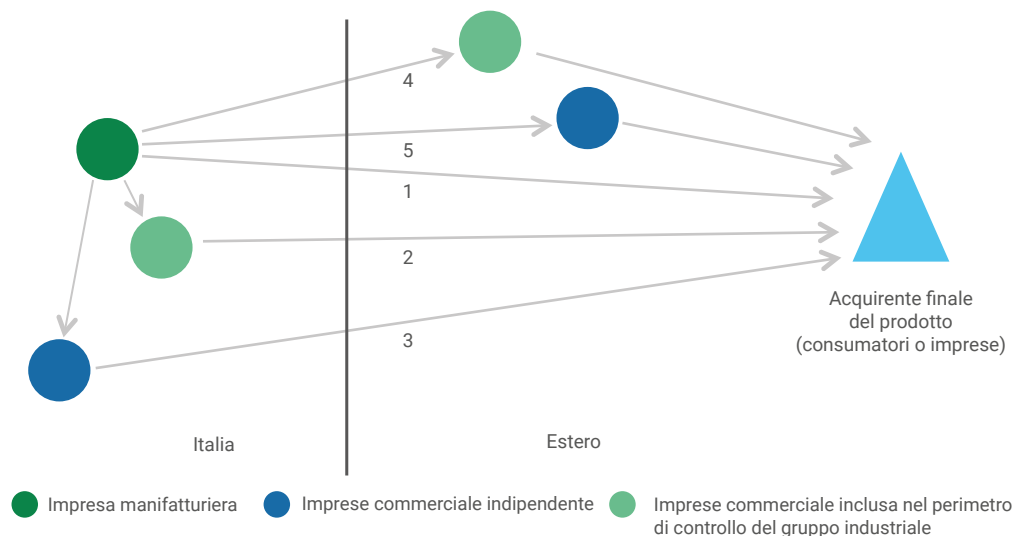
L'approccio GVC, introdotto in modo organico in letteratura da Gereffi e Korzeniewicz (1994) si distingue dal tradizionale filone di studio sui processi di produzione denominato *French Filière Approach* per alcuni rilevanti aspetti. Mentre quest'ultimo si focalizza su aspetti tecnologici e sulla scomponibilità 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.

La Figura 1, ispirata 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. La Figura 1 fornisce al contempo uno schema di riferimento per valutare le diverse implicazioni di policy a seconda dello specifico canale che viene attivato.

Figura 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 della Figura 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 motivazioni 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 (impresa 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 nella Figura 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 nazionali⁴. 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].

⁴ I dati utilizzati in questo studio fanno riferimento ad elaborazioni effettuate a partire dall'archivio Asiacoed 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 Asiacoed 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 Asiacoed 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.

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 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 peso 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

Valori percentuali

Classi di addetti	Numero di imprese ⁽¹⁾	Esportazioni ⁽¹⁾	Imprese con ridotta propensione all'export ⁽²⁾
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
Totale	100	100	65,1

⁽¹⁾ Composizione percentuale rispetto al totale.

⁽²⁾ Composizione percentuale classe di addetti.

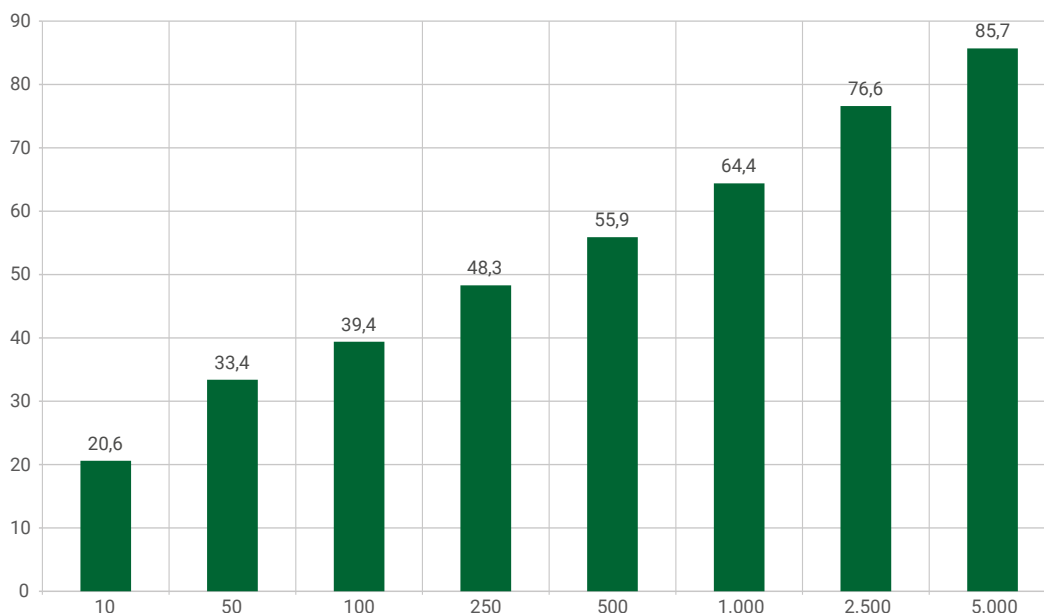
Inoltre, la quota di imprese commerciali che sono solo marginalmente coinvolte nelle attività di esportazione (presentano una propensione all'export pari o inferiore al 10 per cento del loro fatturato e svolgono quindi una funzione commerciale prevalentemente orientata al mercato domestico) è pari a 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 [Figura 2].

Figura 2 - Concentrazione delle imprese esportatrici commerciali

Percentuale cumulata del valore delle esportazioni realizzata dalle prime 10, 50, ... , 5.000 imprese

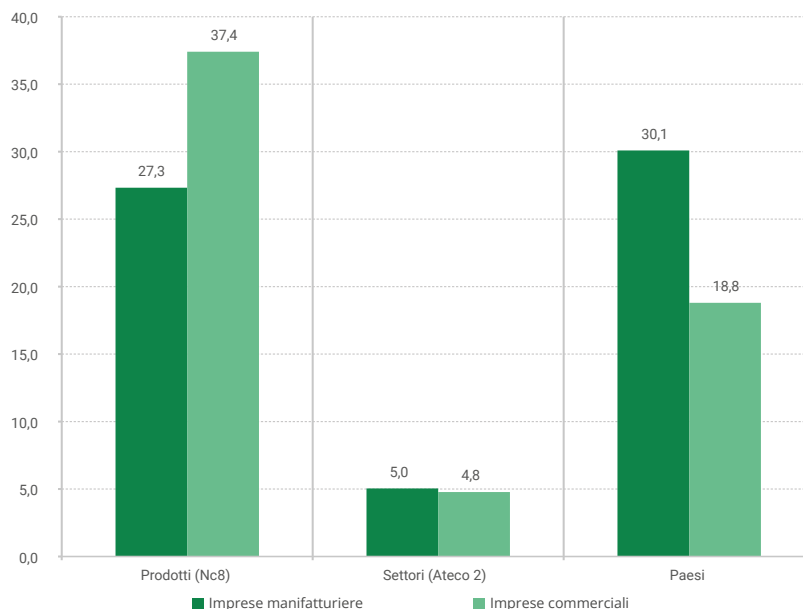


Un altro interessante aspetto da considerare come elemento qualificante per approfondire il ruolo dell'intermediazione commerciale per le esportazioni nazionali riguarda la presenza di potenziali differenze tra imprese manifatturiere e commerciali nel grado di diversificazione geografica delle vendite 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 [Figura 3].

Figura 3 - Principali imprese manifatturiere e commerciali per grado di diversificazione settoriale e geografica ⁽¹⁾
Valori medi



⁽¹⁾ 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 commer-

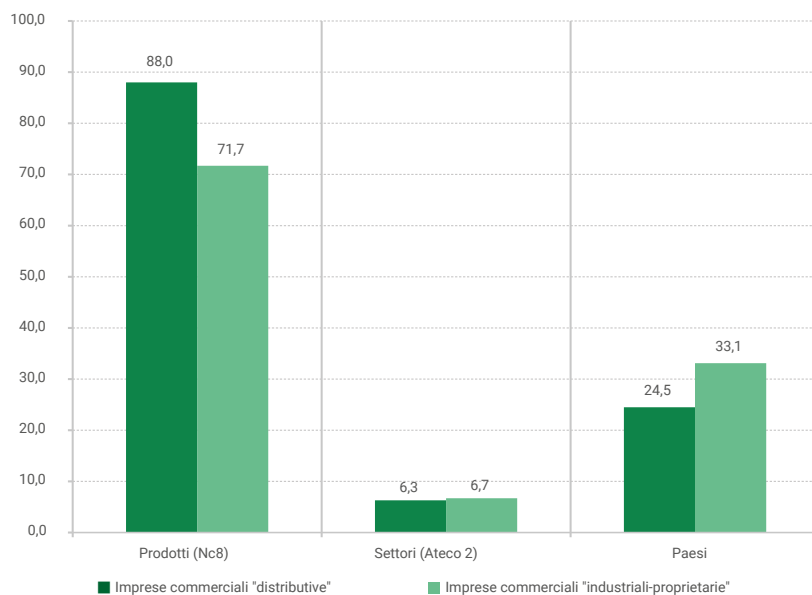
ciali. Queste imprese, coerentemente con quanto illustrato in Figura 3 rappresentano una quota prossima al 50 per cento delle esportazioni realizzate dal complesso di tutte le imprese esportatrici commerciali residenti in Italia.

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 [Figura 4].

Figura 4 - Principali imprese commerciali di tipo industriale-proprietario e distributivo per grado di diversificazione settoriale e geografica ⁽¹⁾

Valori medi



⁽¹⁾ 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 diversifica-

zione 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'eCommerce 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 eCommerce. 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 non 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
Industriale-proprietaria	81,5	40,0	100
Distributiva	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 prevalentemente 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 eCommerce 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

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.

2017 | Il made in Italy davanti al neo-protezionismo americano

di Claudio Colacurcio e Alessandra Lanza¹

"You can't vote on your emotions alone. You also have to vote on your head; Look at what this agreement does. This makes the problems ... better, not worse". Era il novembre 1993 e con queste parole il presidente degli Stati Uniti Clinton promuoveva il *North America free trade agreement* (Nafta) prossimo all'entrata in vigore. *"Nafta has been a disaster. I think our current deals are a disaster."* Con queste altre, del giugno 2015, il candidato che sarebbe poi diventato presidente commentava lo stesso accordo e più in generale la politica commerciale americana. L'aumento di minacce protezionistiche con la salita alla Casa bianca di Donald Trump, è certamente un fenomeno preoccupante per le imprese italiane. Andrebbe infatti a pregiudicare l'accessibilità di quella che è oggi la terza destinazione per l'export nazionale (la prima fuori dall'Europa); un mercato che ha raccolto negli ultimi anni sempre più interesse sia da parte delle imprese italiane sia del sistema di sostegno pubblico all'internazionalizzazione.

Per passare dalle parole ai fatti, il passo non è certo breve. Oltre che sul valore economico di un ritorno al protezionismo, occorre riflettere sull'effettiva sostenibilità delle promesse elettorali. Nei mesi a venire non mancheranno certo dichiarazioni forti o casi isolati di tensione², ma è difficile immaginare a livello di sistema una modifica sostanziale dell'accessibilità del mercato americano (soprattutto in termini di dazi). L'idea di fondo è infatti che da parte della nuova amministrazione alcune valutazioni potrebbero modificarsi, non tanto per un cambio di visione politica sulla globalizzazione, quanto a tutela degli stessi interessi americani. Se ricette protezionistiche possono far breccia tra gli "sconfitti" della liberalizzazione globale, è anche vero che mercati internazionali aperti hanno portato negli ultimi vent'anni benefici per l'economia americana nel suo complesso e soprattutto per quella *corporate America*, facilmente esecrabile nei dibattiti televisivi, ma assai influente all'interno delle istituzioni. Gli Stati Uniti sono oggi protagonisti attivi della globalizzazione (primo paese per investimenti all'estero, secondo e con quota in crescita nelle esportazioni di merci, primo nei servizi) e, soprattutto, tra i suoi primi beneficiari. Le imprese americane hanno organizzato sull'asse del Nafta e più in generale in un quadro degli scambi mondiali aperto le proprie filiere globali e difficilmente potrebbero rinunciarci.

Di quasi 300 miliardi di import dal Messico per esempio, circa un quinto è riconducibile a filiali di case madri americane e lo stesso indicatore supera un terzo dell'import per il Canada (Figura 1). Difficilmente queste potrebbero modificare a costo zero o in tempi rapidi la propria mappa internazionale, né si può immaginare che questo passaggio risulti indolore per la competitività degli stessi investitori. Per quanto paradossale a una lettura semplicistica, la possibilità di localizzare su paesi diversi le fasi produttive di una stessa filiera rappresenta in realtà una forma di tutela, chiamando l'industria di un paese a specializzarsi solo dove è più forte e colmando proprio attraverso l'internazionalizzazione i gap di competitività. Guardando per esempio alle automobili assemblate in Messico e poi esportate negli Stati Uniti, spesso additate a simbolo della decadenza industriale americana, emerge come solo il 50 per cento del loro valore aggiunto sia attribuibile al paese ospite. L'altra metà è riconducibile a fornitori di componenti e servizi esterni e il 18 per cento del valore aggiunto è attribuibile proprio a imprese che operano e generano

¹ Prometeia.

² Sono per esempio recenti, per quanto la questione sia vecchia di anni, le minacce ad alcuni prodotti del *Made in Italy* come *countervailing duty* della disputa alla Wto, vinta dagli Stati Uniti, e relativa al bando europeo sulle carni.

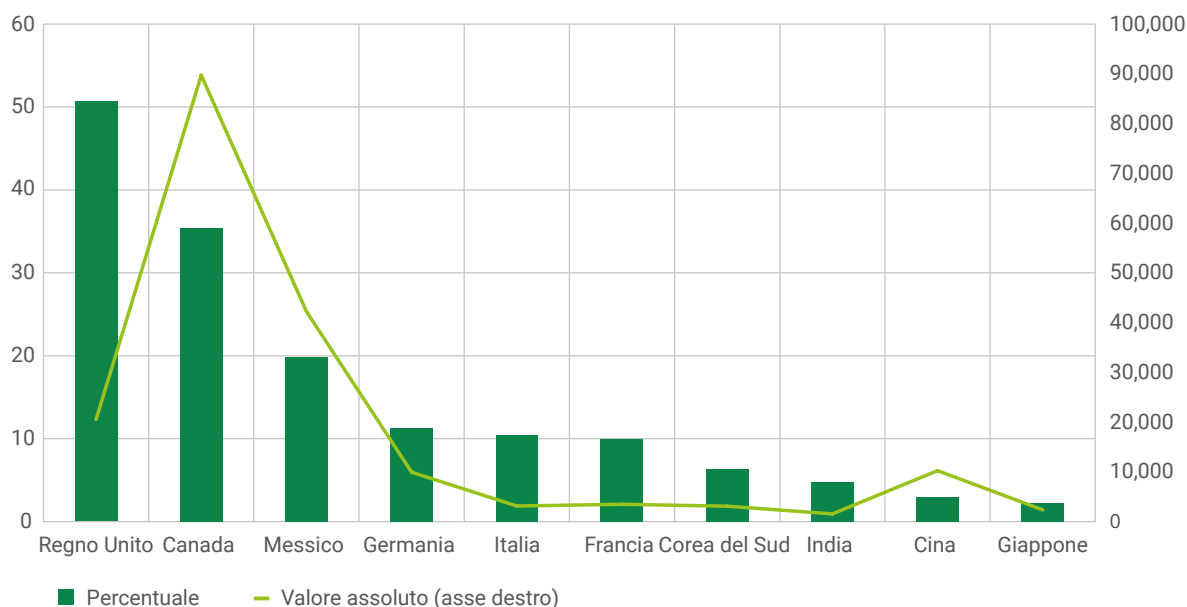
occupazione direttamente negli Stati Uniti. Impedire la delocalizzazione della fase più a valle, o gravarla di costi, si tradurrebbe in un calo della competitività del prodotto finale e in ultima analisi in uno svantaggio per tutte le imprese della filiera.

Al tema delle catene del valore globali si aggiungono quelli delle ritorsioni da parte degli altri paesi e delle conseguenze politiche della rottura. Non solo una strategia discriminatoria tra paesi (che viola la clausola della *Most favourite nation*) e di chiusura (contraria allo spirito stesso degli accordi che hanno portato alla Wto) sarebbe infatti il presupposto per una guerra commerciale diffusa, ma anche una profonda minaccia per quel sistema multilaterale di regole di cui gli Stati Uniti sono oggi garanti.

Un ritorno pieno al protezionismo appare quindi difficile da immaginare, almeno nel breve termine, ma certamente rimane un rischio di stringente attualità per le imprese internazionali. Già prima di Trump, la crisi ha fatto per certi versi da spartiacque tra i processi di liberalizzazione avviati negli anni novanta e una nuova stagione di maggior chiusura dei mercati, ben sintetizzata da oltre 4 mila misure restrittive agli scambi conteggiate dall'Osservatorio global trade alert dal 2008.

Figura 1 – Importazioni degli Stati Uniti da filiali estere di imprese americane. Anno 2013

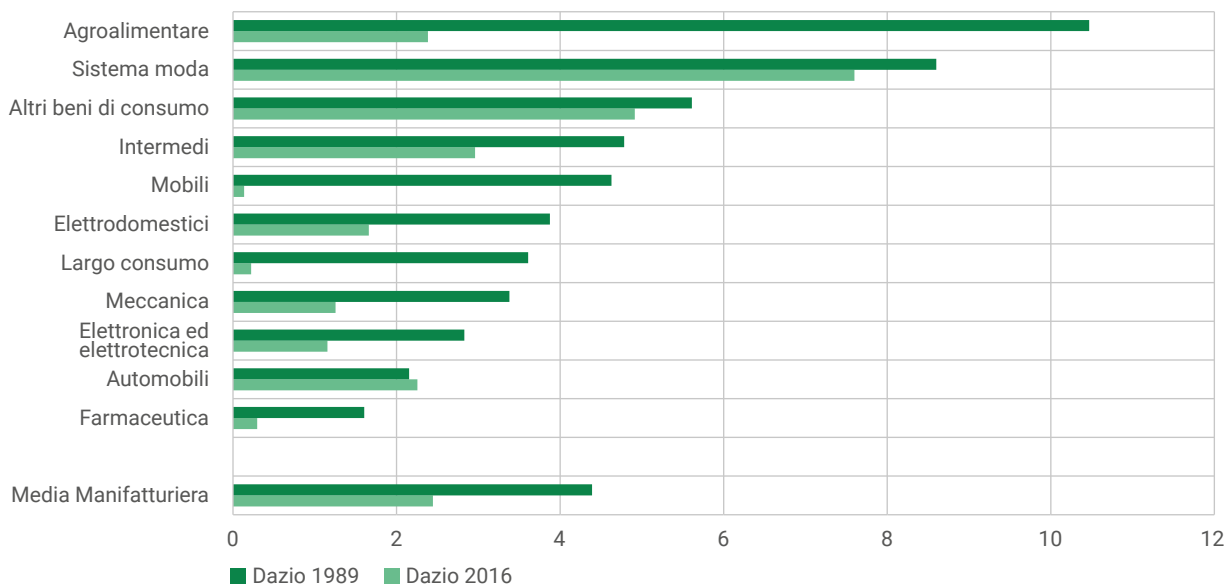
Valori percentuali e milioni di euro



Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Bea

Nell'ottica di misurazione del rischio è quindi utile quantificare il costo per l'Italia di uno shock degli scambi verso gli Stati Uniti, stimando l'effetto sull'export nel mercato di una nuova struttura delle tariffe doganali che ritorni per esempio a prima delle liberalizzazioni degli anni novanta. *Make America great again* è stato del resto il nostalgico e reaganiano slogan elettorale repubblicano, quasi a rifiutare quel processo di liberalizzazione degli scambi globali che negli ultimi 25 anni ha per esempio consentito alla quasi totalità dei settori una diminuzione del dazio medio ponderato per accedere al mercato americano. Guardando ai singoli comparti una delle riduzioni più significative, e quindi uno dei maggiori rischi in caso di ritorno al passato, ha interessato i prodotti dell'agroalimentare. Il settore è passato da essere il comparto più protetto sul mercato americano a un livello di dazio medio ponderato per l'Italia in linea con quello dell'industria manifatturiera [Figura 2]. In questo settore come in altri oggi le barriere agli scambi passano sempre più attraverso sistemi non tariffari (autorizzazioni da agenzie locali, licenze, normative tecniche, etc.). Essendo però questi in ultima analisi un costo aggiuntivo per le imprese, si è ritenuto che ai fini della stima di un shock protezionistico, un ritorno ai dazi pre globalizzazione possa rappresentare, al netto della forma effettiva che la nuova protezione assumerà, una buona approssimazione di un'altrimenti troppo indefinita nostalgia del passato.

Alcune barriere non tariffarie, determinanti in passato in alcuni settori (le più note relative al settore automotive e ai prodotti tessili inclusi nell'Accordo multifibre) sono invece ormai esaurite o rese inapplicabili dagli accordi commerciali degli anni novanta e hanno contribuito a una maggiore apertura del mercato. La fine di queste limitazioni quantitative sull'import non traspare invece nel livello dei dazi che per esempio ha registrato un leggero aumento del grado di protezione per il settore automotive anche in virtù di un effetto composizione nei prodotti scambiati (tra beni finali e intermedi) all'interno del comparto. Analogamente il sistema tessile, abbigliamento, pelli e calzature e gli altri beni di consumo (dove la gioielleria è il gruppo più rilevante) hanno sperimentato miglioramenti marginali e rimangono ancora oggi tra i comparti maggiormente penalizzati sul fronte delle tariffe. Un livello ridotto di protezione invece riguardava già in passato le esportazioni della meccanica, secondo una regola generale che vede i paesi interessati a tutelare le imprese domestiche dal lato dei beni di consumo, ma vede nell'adozione di tecnologia, anche dall'estero, un fattore abilitante per la propria competitività. Tra gli altri settori mobili, elettrodomestici, farmaceutica e largo consumo (prevalentemente cosmesi) hanno invece sperimentato negli anni un calo piuttosto consistente del livello delle tariffe.

Figura 2 - Dazio medio ponderato per settore pagato dalle imprese italianeLivello percentuale⁽¹⁾⁽¹⁾ Il livello del dazio è calcolato come media ponderata per l'Italia a partire dalle tariffe e dei flussi al 6° digit Hs compresi nel settore

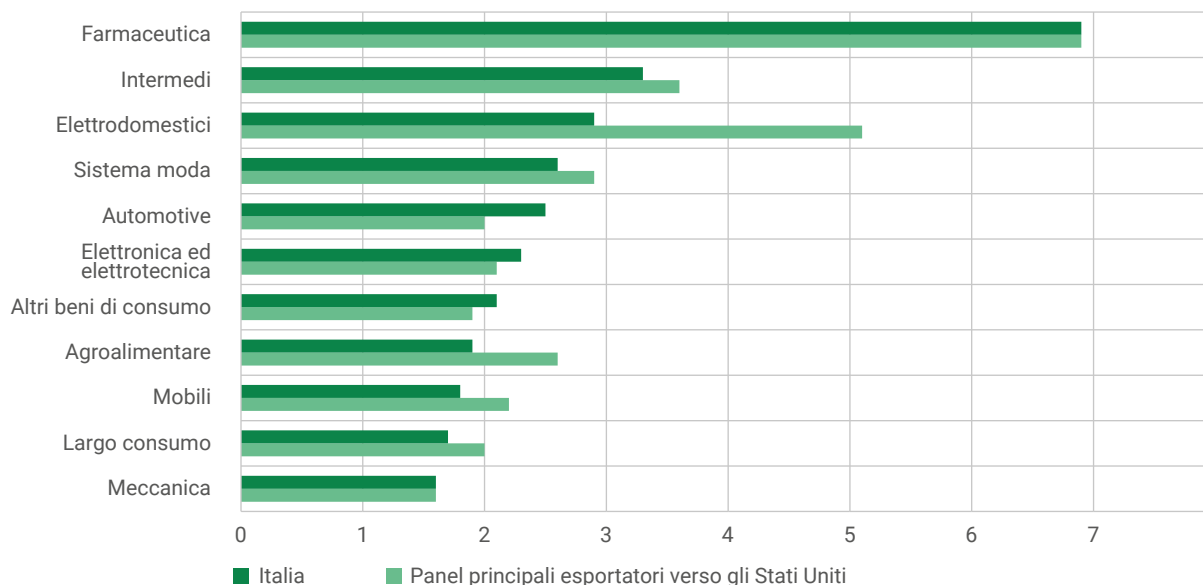
Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Itc

Se la differenza nei dazi storici rappresenta l'entità delle minacce protezionistiche, una stima econometrica è necessaria per cogliere il legame attuale tra livello di protezione di un mercato e i relativi flussi di import. A questo scopo 11 modelli econometrici settoriali hanno quantificato questa relazione sul mercato degli Stati Uniti per l'Italia e per gli altri principali partner commerciali. Nel dettaglio, dalla banca dati Ice Prometeia sugli scambi mondiali (Fipice) sono state estratte le esportazioni verso il mercato americano al sesto *digit* della classificazione *Harmonized system* (Hs) dei primi quindici fornitori esteri degli Stati Uniti. A questi flussi è stato successivamente associato il dazio bilaterale (tenendo quindi conto di accordi preferenziali sugli scambi) pagato dalle imprese estere e le variabili tipiche dei modelli gravitazionali per gli scambi (dimensione economica dei paesi, popolazione, distanza, confini e lingua comune). Per l'Italia e i suoi principali concorrenti è stata quindi stimata l'elasticità media tra l'export di un prodotto sul mercato americano e il livello del dazio associato.

I risultati sono riportati nella Figura 3 da cui emergono almeno due considerazioni generali, la prima relativa alle differenze tra i settori, la seconda nel confronto tra l'Italia e gli altri paesi. In primo luogo i comparti del made in Italy tradizionale (agroalimentare, moda, arredo e altri beni di consumo) si rivelano più reattivi alla componente dazio rispetto alla meccanica, un settore equivalente per entità dei flussi, ma più difficilmente sostituibile nel caso di un aumento dei prezzi. In secondo luogo l'offerta italiana appare generalmente più resiliente a uno shock sui dazi rispetto a quella degli altri paesi. Dal confronto tra esportatori appare come generalmente le imprese nazionali possano contare su una minore elasticità della domanda al livello del dazio associato al prodotto. C'è in questo differenziale tutta la forza della qualità dei prodotti italiani, che si concentrano su segmenti *premium* e produzioni a maggior valore unitario per cui il prezzo finale, così come l'incidenza del dazio, sono meno rilevanti per le scelte d'acquisto del consumatore.

Figura 3 – Diminuzione delle esportazioni negli Stati Uniti in seguito ad un aumento di un punto di dazio

Valori percentuali

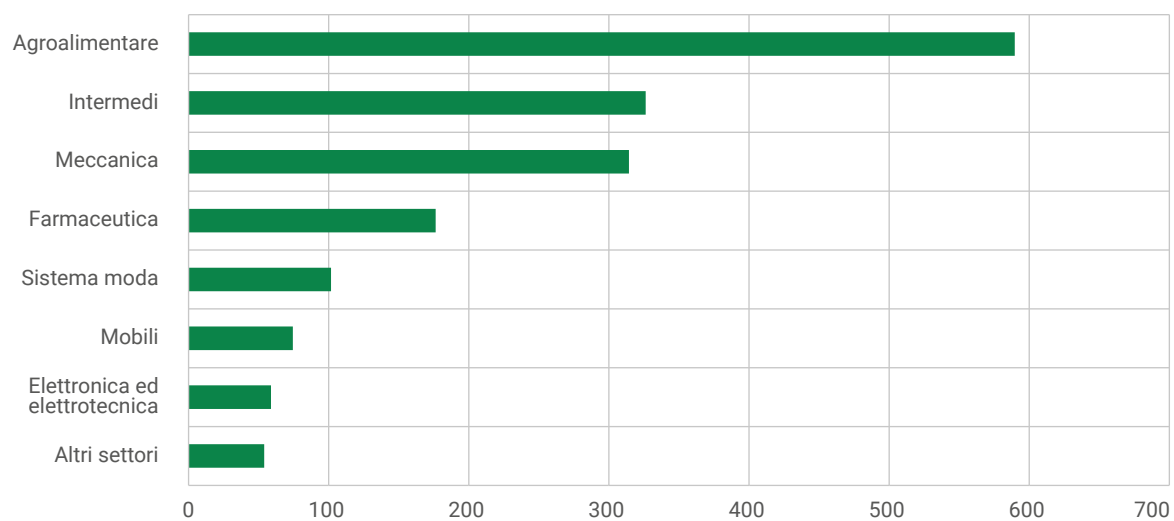


Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Itc

Per quanto la penalizzazione sarebbe meno intensa per l'Italia rispetto ad altri *competitors*, il ritorno al passato prospettato nello scenario di shock rappresenterebbe comunque un costo, sia che le imprese si facciano carico dei maggiori oneri (e quindi diminuiscano i profitti), sia che aumentino il prezzo finale per assorbirli (a scapito della domanda). Incrociando l'entità dei flussi di export nel 2016, i coefficienti dei modelli settoriali e la differenza (in punti percentuali) delle tariffe medie tra il 1989 e oggi, abbiamo quindi una misura del rischio a cui possono essere esposte le imprese italiane.

Si tratta ovviamente di una simulazione e non strettamente di una previsione o di uno scenario alternativo per il commercio mondiale. Al netto dei caveat metodologici, la stima sul costo finale di un ritorno al protezionismo vale per le imprese italiane 1,9 miliardi di euro, oltre il 5 per cento di quanto esportato nel 2016 sul mercato americano. Il risultato per ogni settore dipende chiaramente da tutte e tre le componenti che alimentano la stima (l'elasticità media dell'export settoriale ai dazi, la dimensione assoluta degli scambi con l'Italia e il differenziale nel livello delle tariffe pagate nei due anni base).

Anche per questa ragione l'agroalimentare, con quasi 600 milioni di export in meno, sarebbe uno dei settori più esposti nel nuovo scenario [Figura 4]. Nonostante una certa resilienza all'aumento dei dazi, il comparto pagherebbe più di altri un ritorno al passato dei livelli di protezione. Un discorso analogo caratterizza lo scenario dei mobili che vedrebbero un calo dell'export italiano dell'8 per cento rispetto ai livelli attuali. Meno intensa in termini percentuali la flessione per il sistema moda (il 2,6 per cento, circa 100 milioni di euro) anche se occorre sottolineare come questo risultato dipende da tariffe attuali non troppo difforni dal mondo prima degli anni novanta. Negli altri principali settori il costo più alto del protezionismo in termini assoluti riguarda i prodotti intermedi e la farmaceutica (entrambi coinvolti in filiere che sono diventate sempre più globali negli ultimi 25 anni) e la meccanica che pur mostrando basse tariffe ed elasticità ai dazi, pagherebbe comunque un prezzo elevato alla luce del suo peso sull'export complessivo italiano negli Stati Uniti.

Figura 4 – Diminuzione delle esportazioni italiane di un ritorno al passato della struttura dei daziVariazione assoluta in milioni di euro ⁽¹⁾⁽¹⁾ Rispetto ai livelli di export italiani negli Stati Uniti del 2016.

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Itc

2017 | L'integrazione internazionale delle regioni dei principali paesi europei

di Giovanni Mastronardi¹, Elena Mazzeo² e Gianfranco Viesti³

In questo contributo⁴ sono messi a confronto i dati delle esportazioni delle 77 regioni dei cinque principali paesi dell'Europa occidentale, sulla base di una originale ricostruzione statistica a partire da fonti nazionali.⁵ L'analisi delle esportazioni regionali presenta molti aspetti di rilevante interesse. I fenomeni di sviluppo economico e di industrializzazione avvenuti in Europa negli ultimi due secoli sono infatti caratterizzati da una notevole varietà e variabilità regionale. Infatti, come messo in luce sin dall'analisi di Sidney Pollard⁶ e sviluppato dal filone di studi della nuova geografia economica,⁷ all'interno dei principali paesi si sono avuti fenomeni molto differenziati di sviluppo, a partire sia dalle diverse condizioni primarie di origine (*first nature*) sia dalla successiva interazione, nel lungo periodo, di fattori localizzati di domanda, di offerta e tecnologici (condizioni *second nature*) che hanno favorito o meno tali processi.

L'analisi dell'andamento delle esportazioni a livello nazionale è fondamentale per evidenti ragioni. Tuttavia non va mai trascurato che dimensione, struttura e dinamiche delle esportazioni dei sistemi-paese sono sempre la somma di condizioni e *performance* di aree sub-nazionali, regionali, che possono presentare differenze anche notevoli. In assenza di dati sui flussi interregionali (vendite fra regioni all'interno dei paesi) il valore delle vendite di ciascuna regione verso l'estero è il principale indicatore della capacità delle sue imprese di vendere beni a consumatori relativamente lontani, superando i limiti della domanda locale, e sfruttando economie di scala, di varietà e di apprendimento.⁸

¹ Università dell'Aquila.

² Agenzia ICE.

³ Università di Bari.

⁴ Hanno collaborato Marco De Angelis (Istat) autore delle cartine e Antonio Lembo (Agenzia Ice) nelle elaborazioni dei dati.

⁵ I dati utilizzati sono tutti ricavati da fonti pubbliche. I valori delle esportazioni sono stati mutuati dalle fonti nazionali: "Le chiffres du commerce extérieur" per le regioni francesi (http://lekiosque.finances.gouv.fr/portail_default.asp); "Regionaldatenbank Deutschland" per quelle tedesche (<https://www.regionalstatistik.de/genesis/online>); "Istat" per le regioni italiane (<http://www.istat.it>); "HM Revenue & Customs" per quelle del Regno Unito (<https://www.uktradeinfo.com/Statistics/RTS>); "Data Comex" per le regioni spagnole (<http://datacomex.comercio.es>). Gli altri dati, relativi al Pil valutato in base al potere di acquisto e alla popolazione media annua sono stati invece estratti dalla banca dati dell'Unione Europea, Eurostat (<http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>). I dati delle esportazioni si riferiscono al totale delle merci. Le regioni considerate sono 77. Quelle della Germania (*Bundesländer*) e del Regno Unito (*Government Office Regions* – unità statistiche ma non anche enti territoriali dotati di personalità giuridica) sono aree di primo livello della Nomenclatura europea delle unità territoriali statistiche (NUTS); quelle di Francia, Italia e Spagna sono di secondo livello. La scelta di utilizzare aree di diverso livello è derivata da due circostanze. In primo luogo, a causa della natura e della disponibilità dei dati; in secondo luogo per la sufficiente omogeneità tra gruppi di aree dell'insieme studiato, simili in termini di grandezza indicata dalla popolosità. Nell'insieme delle aree non è stata inclusa la Corsica a causa della esiguità dei valori e della loro alta erraticità. Questi stessi elementi e il fatto che non appartengono al territorio e, quindi, strettamente all'economia europea hanno indotto a tralasciare anche i cosiddetti Dipartimenti d'oltremare della Francia - Guadalupa e Martinica (America centrale), Guyana Francese (Sud America), Riunione e Mayotte (Africa) - e le Città Autonome di Ceuta e Melilla, territori spagnoli in Marocco. Si ringrazia della collaborazione nell'elaborazione dei dati Antonio Lembo (Agenzia Ice).

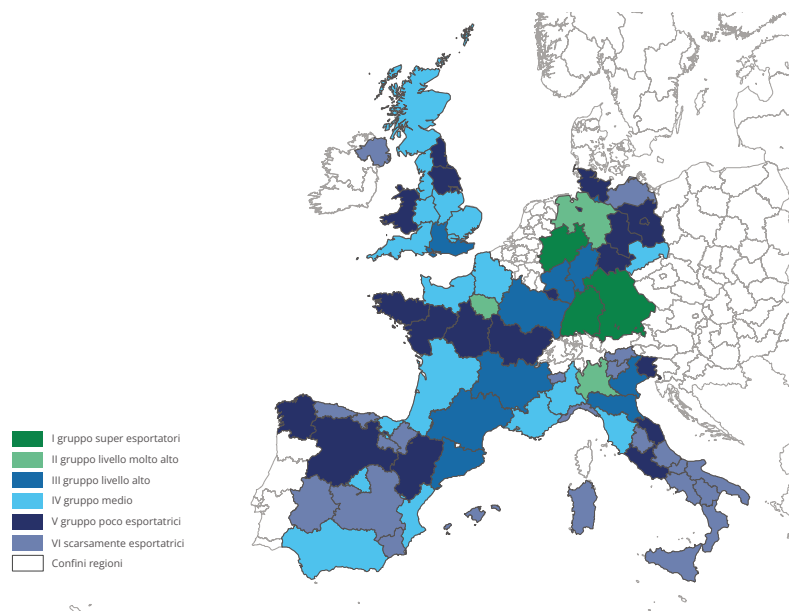
⁶ Pollard S. (1984), *La conquista pacifica, Il Mulino*.

⁷ I modelli della nuova geografia economica forniscono un notevole contributo alla comprensione dei fenomeni dello sviluppo. Stando a questo approccio, alcune regioni hanno evidenti vantaggi oggettivi, definibili di *first-nature*, sulle altre: risorse naturali, clima, posizione geografica; esse spiegano con relativa facilità il loro successo e l'agglomerazione di attività economiche. Ma quale che sia la causa prima delle agglomerazioni, il punto chiave è che si sviluppano ulteriori, più importanti, vantaggi *second-nature*, proprio a partire dalle agglomerazioni iniziali, tramite effetti di domanda, di offerta e tecnologici: Krugman P. (1993), *First nature, second nature and metropolitan location*, "Regional Science", n. 33; Gallup S.L., Sachs J.D. e Mellinger A.D. (1999), *Geography and Economic Development*, "International Regional Science Review", n. 22.

⁸ Cautela va adoperata nella lettura dei dati nell'Europa contemporanea. A seguito del Mercato unico e dell'assoluta assenza di ostacoli al movimento dei beni oltre frontiera, l'export regionale comprende anche scambi di prossimità che avvengono fra regioni collocate a cavallo dei confini nazionali, del tutto assimilabili a flussi di commercio interregionale.

Figura 1 – Valore delle esportazioni regionali

Media annua 2015-2016



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Istituti di statistica nazionali

Quali sono le principali regioni esportatrici dei cinque principali paesi europei? La risposta a questa domanda consente di evidenziare con chiarezza i fenomeni di concentrazione territoriale delle attività economiche competitive al di fuori dei mercati locali. Questi sono, come si vedrà, notevoli: le 77 regioni possono essere suddivise in sei gruppi con una dimensione delle esportazioni assai differente [Figura 1]. Tre regioni, tutte tedesche, si staccano nettamente da tutte le altre perché hanno un valore delle esportazioni annuo, nel 2015-16, compreso fra 180 e 195 miliardi (nonostante un quinto delle vendite all'estero totali della Germania non sia attribuito alle regioni).⁹ Sono il Baden-Württemberg (la regione di Stoccarda), la Baviera (la grande regione con Monaco di Baviera) e la Renania Settentrionale-Vestfalia (la regione di Bonn, Colonia, Dortmund, Düsseldorf), dove vi è un'elevata concentrazione dell'industria (principalmente meccanica e automobilistica, ma non solo) tedesca ed europea. È l'area più forte del continente: l'intera Spagna esporta per 250 miliardi, quindi poco più di una di queste regioni, il Regno Unito

⁹ I dati delle esportazioni si riferiscono al 2015 e al 2016. Per l'ultimo anno essi sono stati recentemente pubblicati come provvisori da tutte le istituzioni statistiche considerate. Si è scelto di utilizzare la media semplice del biennio in modo da limitare la variabilità annuale delle informazioni statistiche. I dati relativi al Pil valutato in base al potere di acquisto e alla popolazione media annua sono invece disponibili fino al 2015, anno utilizzato nei calcoli degli indicatori. I totali delle esportazioni, sia quello complessivo che quelli per paesi, sono stati calcolati mediante l'aggregazione dei flussi attribuiti alle regioni. Si è così scelto di centrare l'attenzione sulle performance territoriali, considerando le regioni dei cinque paesi e i loro aggregati nazionali come parti di un insieme territoriale europeo sufficientemente contiguo e fortemente integrato (cfr. nota 2). La metodologia nella classificazione dei dati regionali di esportazione fa sì che questi non corrispondano, una volta aggregati, ai dati nazionali. In tutti i paesi europei analizzati non vengono assegnati alle regioni i flussi provenienti da più aree interne o per i quali non è possibile determinare l'origine. In Francia non vengono attribuiti al livello locale neppure i flussi di esportazione relativi ai prodotti militari e in Germania quelli dei beni di origine estera. Pertanto, i totali dei paesi non rappresentano i rispettivi dati nazionali ma l'insieme dei dati regionali di ognuno. Le due misure possono divergere tra loro anche in modo significativo: le cifre dei "residui non attribuiti", in percentuale dei valori totali nazionali, sono i seguenti: Francia 2,5 per cento; Germania 20,1 per cento; Italia 1,3 per cento; Regno Unito 14,2 per cento; Spagna 2,7 per cento.

per meno della somma di due di loro; Italia e Francia molto meno della somma di queste tre regioni. A notevole distanza si può individuare un altro terzetto, con esportazioni che vanno dai 112 miliardi della Lombardia (che è quindi la quarta regione d'Europa per valore di esportazioni), agli 84 della Bassa Sassonia (la regione di Wolfsburg e Hannover, sede di stabilimenti produttivi della Volkswagen, oltre che di alcune delle principali aziende produttrici di componenti) e dell'Ile-de-France (la regione di Parigi, e anche sede delle due principali case automobilistiche francesi: Peugeot e Renault). A notevole distanza vi è poi un gruppo di dieci regioni con un valore di esportazioni compreso fra i 52 e i 65 miliardi: cifre in sé ragguardevoli, ma pur sempre pari a solo un terzo delle tre leader. Fra loro ce ne sono due italiane (Emilia-Romagna e Veneto), ancora tre tedesche, poi tre francesi e le principali regioni esportatrici della Spagna (la Catalogna, la regione di Barcellona) e Regno Unito (il Sud-Est, che comprende la costa sud-orientale ma anche Oxford). Un quarto gruppo comprende le regioni con valore delle esportazioni fra 20 e 50 miliardi, quindi con valori intorno alla media (il valore medio delle 77 regioni è pari a 33 miliardi). Sono in totale 18: qui sono massicciamente presenti le regioni del Regno Unito (7); ve ne sono 4 francesi e 4 spagnole, due italiane (Piemonte e Toscana) e una tedesca. Seguono gli ultimi due gruppi con i valori più bassi: fra 10 e 20 miliardi (20 regioni, fra cui Lazio, Friuli-Venezia Giulia e Marche) e sotto i 10 miliardi (23 regioni, tra le quali ben 12 regioni italiane e 9 spagnole).

Già da questi primi dati emerge come le esportazioni siano fortemente concentrate. Le prime tre regioni (le tre tedesche di cui si è detto) determinano il 23,1 del totale dei cinque paesi.¹⁰

Tale situazione, essendo il frutto di processi storici di lunga durata, non può naturalmente variare in misura significativa in pochi anni. Confrontando questa situazione con quella del 2007-08 vi è però qualche interessante cambiamento. La posizione relativa delle prime tre esportatrici è invertita: nel 2007-08 al primo posto era la Renania Settentrionale-Vestfalia, nel 2015-16 il Baden Württemberg; fra le principali regioni guadagna posizioni in graduatoria la Catalogna (da undicesima a settima), mentre perdono le francesi Alvernia-Rodano-Alpi (la regione di Lione e Grenoble) e Alta Francia (la regione di Lilla), così come il Sud-Est inglese. Fra le italiane guadagnano posizioni Emilia-Romagna (da quattordicesima a dodicesima) e Lazio; arretrano Piemonte, Friuli-Venezia Giulia, Marche e Abruzzo. In questo periodo, in Germania (10 su 16) e Spagna (12 su 17) la maggioranza delle regioni cresce più del totale dei cinque paesi; il contrario accade in Italia (6 su 20), nel Regno Unito (5 su 12) e soprattutto in Francia (2 su 12).

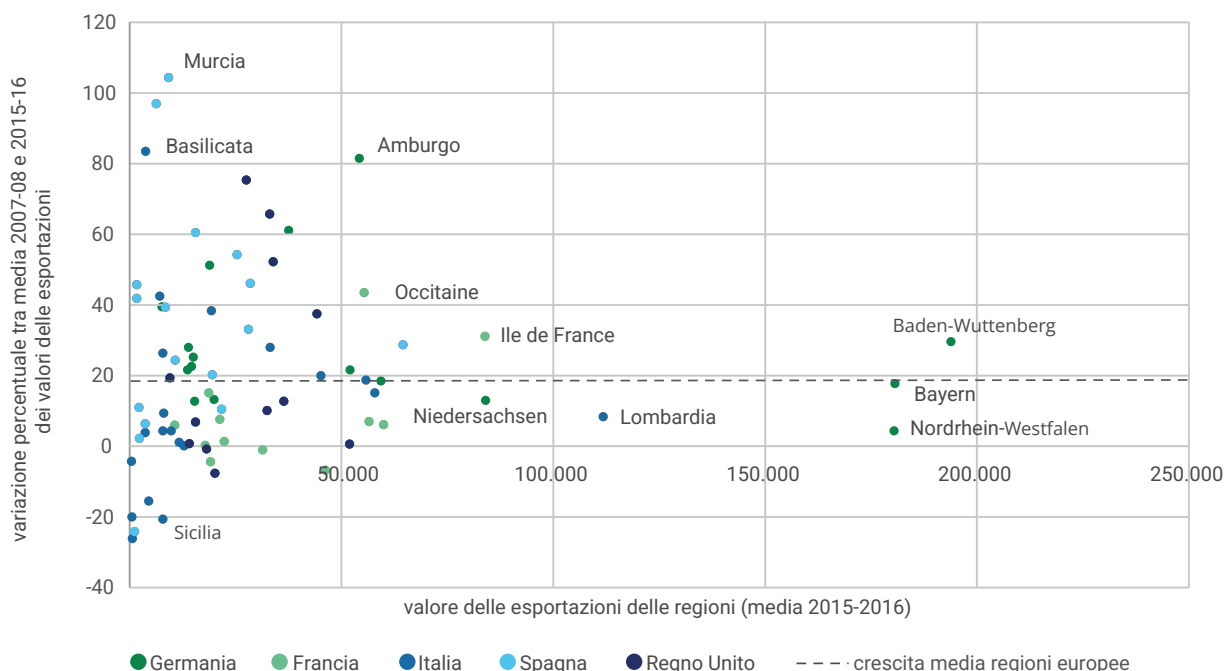
La Figura 2 mette a confronto la dimensione delle regioni in termini di valori esportati e la dinamica tra 2016 e 2007. I risultati non evidenziano una correlazione tra dimensione e dinamica delle esportazioni: i casi di maggiore successo negli ultimi anni includono sia alcuni grandi esportatori sia regioni che partivano da valori relativamente contenuti. Nelle regioni piccole e medie l'andamento delle esportazioni è spesso determinato dallo sviluppo internazionale di pochi comparti, magari uno solo, e a volte dal successo di singole importanti imprese esportatrici.¹¹ Murcia e Basilicata confermano questo punto: com'è noto, in Basilicata è presente lo stabilimento di Melfi della Fca, nella Murcia c'è una forte specializzazione produttiva e commerciale nell'agroalimentare (ortofrutta).

¹⁰ A livello nazionale l'indicatore di concentrazione ha il valore massimo in Italia, dove alle prime tre regioni fa capo il 55 per cento del totale delle esportazioni, seguita da Spagna e Francia (48 per cento e 45 per cento rispettivamente). Decisamente inferiori i tassi di concentrazione nel Regno Unito (39 per cento) e in Germania (38 per cento). Quest'ultima cifra testimonia come, pur in presenza di grandissime economie regionali esportatrici, il sistema economico nazionale sia territorialmente più omogeneo.

¹¹ Per ragioni di spazio in questo contributo sono presentati solo alcuni dei principali risultati dell'analisi. Si rimanda ad un successivo lavoro per approfondimento di questo e di altri temi.

Figura 2 - Dimensione e dinamica delle esportazioni regionali

Valori in milioni di euro delle esportazioni anni 2015-16 e variazione percentuale 2016-2007

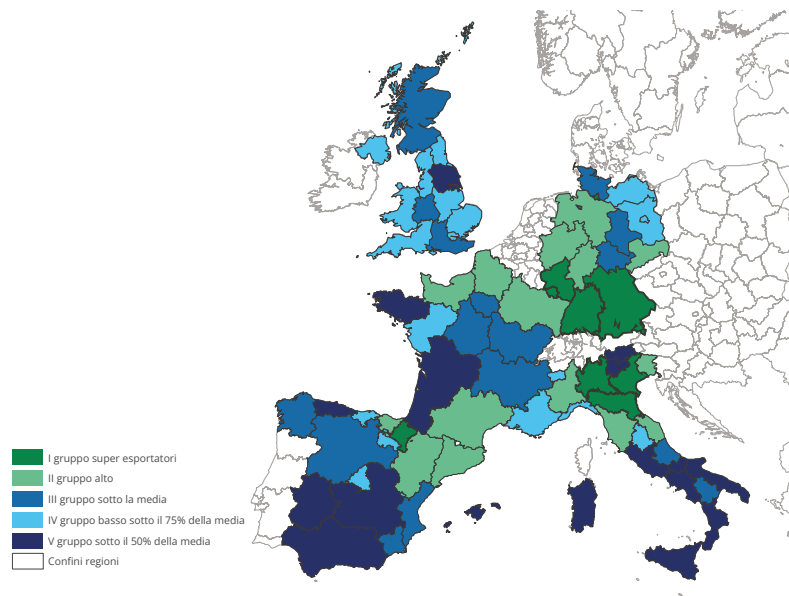


Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat e dati altri istituti di statistica nazionali

Il valore delle esportazioni di ciascuna regione può essere rapportato alla sua popolazione per ottenere una misura della intensità dell'export rispetto alla dimensione demografica. Essa indica, in prima approssimazione, il contributo che la capacità di esportazione delle imprese fornisce al reddito, e quindi al benessere dei cittadini [Figura 3]. Le esportazioni medie pro capite dei cinque paesi è pari nel biennio 2015-16 a 7.553 euro per abitante. Naturalmente la media è ben più alta in Germania (11.764 euro), rispetto a Francia e Italia (rispettivamente 6.921 e 6.738 euro) e ancor più a Spagna e Regno Unito (rispettivamente 5.416 e 5.171 euro).

Figura 3 - Esportazioni pro capite

Media annua 2015-2016; media dei 5 paesi=100



Fonte: elaborazioni su dati Istat e Istituti di statistica nazionali

Le 77 regioni possono essere suddivise in cinque gruppi per intensità delle esportazioni.¹² Va subito notato che le regioni con un'intensità delle esportazioni superiore alla media sono assai di meno delle altre: 25 (i primi due gruppi) contro 52 (gli altri tre); di queste 25 ben 10 sono tedesche. Il primo gruppo comprende dieci regioni. Le prime due, Amburgo e Brema (che hanno valori intorno ai 30.000 euro per abitante all'anno) fanno storia a sé, essendo città-regioni portuali relativamente piccole. Ma ciò che rileva è che nel primo gruppo vi siano anche Baviera e Baden-Württemberg, nonostante abbiano una popolazione molto ampia.¹³ Sono realtà straordinarie, da questo punto di vista: il Baden-Württemberg, con più di 10 milioni di abitanti, ha un indicatore di export pro-capite di quasi 18.000 euro, che lo colloca al terzo posto fra le 77 regioni. Notevolmente alto è lo stesso indicatore anche in due regioni tedesche relativamente piccole e al confine con la Francia: Saar e Renania-Palatinato. Il primo gruppo comprende anche due regioni italiane: l'Emilia-Romagna (la prima in Italia per intensità dell'export, con 12.525 euro), il Veneto (11.762 euro), e la piccola regione spagnola della Navarra.

La Lombardia, la più grande regione esportatrice italiana, si colloca nel secondo gruppo per intensità, poco sotto il 150 per cento della media delle cinque nazioni. Questo gruppo (16 regioni in totale) include anche Piemonte, Friuli-Venezia Giulia, Toscana e Marche. Ci sono poi grandi regioni tedesche: la Bassa Sassonia (la regione di Hannover), Assia (la regione di Francoforte) e Sassonia (la regione di Lipsia e Dresda): circostanza quest'ultima molto interessante, dato che si tratta di uno dei Länder dell'ex Germania Est. Ancora, tre regioni spagnole: il Paese Basco (la regione con Bilbao), la Catalogna e l'Aragona

¹² Rispettivamente: più del 150 per cento della media dei cinque paesi; 100-150 per cento; 75-100 per cento; 50-75 per cento; meno del 50 per cento.

¹³ Rispettivamente: più del 150 per cento della media dei cinque paesi; 100-150 per cento; 75-100 per cento; 50-75 per cento; meno del 50 per cento.

(la regione di Saragozza): fondamentale notare che si tratta delle aree che, insieme alla Navarra, confinano con la Francia. Ancora, quattro sono le francesi: il Grande Est (Grand Est, cioè la regione di Strasburgo), l'Occitania (la regione sud-orientale con Tolosa), la Normandia (regione settentrionale con Le Havre e Rouen) e l'Alta Francia (la regione di Lilla a Nord-Est). Anche il Grande Est e l'Alta Francia sono regioni di confine: con Germania e Belgio la prima, con il Belgio la seconda.

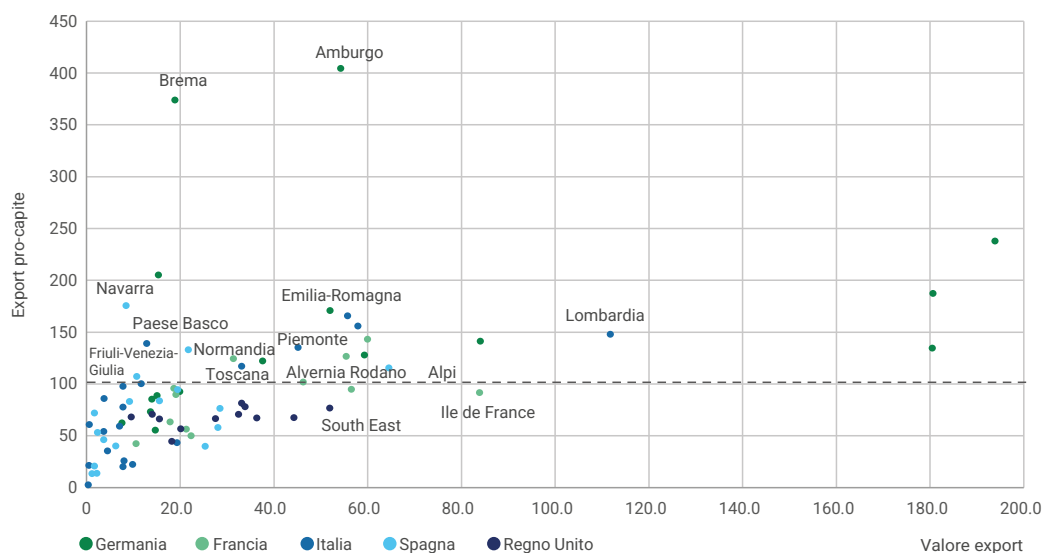
È già evidente, e sarà oggetto di successivi approfondimenti a cura degli autori, il ruolo delle città nei processi di sviluppo, e quindi di integrazione internazionale, di queste regioni: luoghi privilegiati di insediamento del capitale umano e di interazioni personali e sviluppo di nuove conoscenze e attività economiche; sedi particolarmente favorevoli di attività di ricerca (e di imprese basate sull'innovazione); dei quartier generali delle maggiori imprese (e spesso di una quota rilevante delle loro attività produttive); di servizi per l'innovazione e l'internazionalizzazione.

Tutte le altre regioni europee sono sotto la media. Fra di esse, tutte quelle del Regno Unito: la prima in questa graduatoria è la Scozia, con circa 6.100 euro di valore esportato pro capite. Importante notare che nel gruppo più in basso (sotto il 50 per cento) vi sono 16 regioni, di cui ben sette italiane: il Lazio e sei delle regioni meridionali, escluse Abruzzo e Basilicata (che invece si collocano molto più in alto, sopra il 75 per cento della media europea).

Come già in parte emerso da quanto appena detto, le grandi regioni esportatrici sono tali non tanto e non solo per la loro superiore dimensione demografica, ma perché ad essa associano anche un'intensità dell'export per abitante, particolarmente elevata. Vi è una correlazione positiva piuttosto evidente fra la dimensione assoluta delle esportazioni regionali e la loro intensità. La Figura 4 presenta le 77 regioni considerando contemporaneamente il valore delle loro esportazioni (sull'asse orizzontale) e la sua intensità (sull'asse verticale), espressa attraverso l'indicatore appena visto: export pro capite, rispetto alla media delle cinque nazioni.

Figura 4 - Valore e intensità di export delle regioni dei principali paesi europei

Indici, media dei 5 paesi 2015-2016=100



Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat e dati altri istituti di statistica nazionali

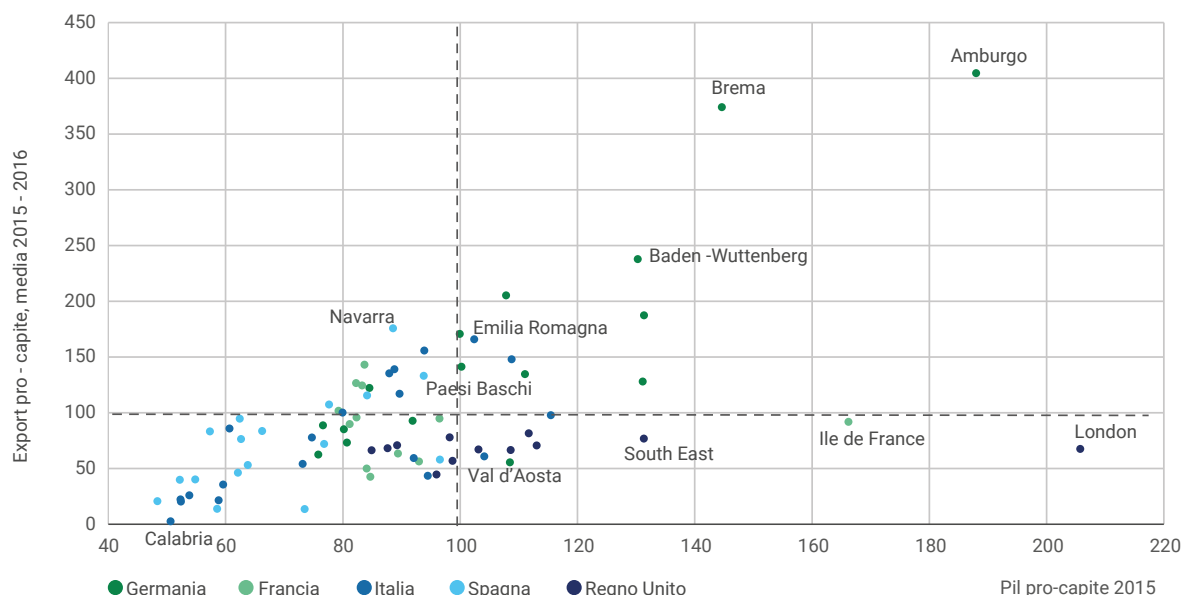
Fra i principali esportatori (i primi per dimensione) l'intensità dell'export è assai elevata; solo l'Île de France (che però contiene la capitale Parigi con tutte le sue funzioni terziarie) ha un valore inferiore alla media, ma di poco. Lo stesso accade anche per le regioni con un export sopra i 50 miliardi: delle dieci regioni ben otto hanno un'intensità delle esportazioni superiore alla media; solo l'Alvernia-Rodano-Alpi, appena inferiore. L'unica eccezione vera è il Sud-Est inglese. Il quadro cambia decisamente negli altri gruppi. Fra le 18 regioni con esportazioni comprese fra 20 e 50 miliardi, solo cinque hanno un'intensità dell'export superiore alla media: fra loro due italiane (Piemonte e Toscana), oltre al Paese Basco, la Normandia, la Sassonia. Fra quelle con esportazioni comprese fra 10 e 20 miliardi ve ne sono solo quattro su venti (fra cui il Friuli-Venezia Giulia). Tra le 23 regioni con i valori delle esportazioni più contenuti solo una, la Navarra, ha un'intensità dell'export superiore alla media. Questo quadro non sembra ovvio: esso mostra che valori elevati di esportazioni si associano molto spesso a una sua elevata intensità. Essere o meno grandi esportatori in senso assoluto si associa per la grande maggioranza delle regioni europee ad esserlo (o meno) in senso relativo: vi sono dunque evidenti economie di scala nelle esportazioni regionali.

Un ultimo elemento di analisi è la correlazione fra reddito pro capite e livello di esportazioni pro capite. La Figura 5 mostra sull'asse orizzontale il livello di reddito pro capite di ciascuna regione, calcolato a parità di potere d'acquisto e normalizzato ponendo pari a 100 la media dei valori delle regioni dei cinque paesi, e su quello verticale l'intensità del suo export, già vista nella figura precedente. Essa non è lineare. Fra le regioni a maggior reddito,¹⁴ l'intensità dell'export è straordinariamente variabile: va dagli oltre 30.000 euro per abitante di Amburgo (405, in numero indice) ai poco più di 3.000 del Lazio (in numero indice: 43). A distinguere queste regioni vi sono due principali fenomeni: da una parte l'incidenza dell'industria manifatturiera sul Pil, dall'altra il modello di specializzazione industriale, e quindi il peso più rilevante dei settori a maggior grado di internazionalizzazione sul totale. Le regioni con il Pil pro capite elevato e intensamente esportatrici sono principalmente italiane e tedesche, con la sola aggiunta del piccolo Paese Basco. È evidente come il loro elevato grado di sviluppo economico sia associato proprio alla capacità di esportazione. Le regioni più sviluppate negli altri tre paesi (e alcune altre italiane) non sono invece intensamente esportatrici. In questi casi l'elevato livello di reddito dipende da economie più diversificate e terziarizzate: è, infatti, il caso delle regioni con le cinque capitali; di regioni turistiche, come la Provenza-Alpi-Costa Azzurra (con Marsiglia e Nizza) e la Val d'Aosta, e di tutte le regioni britanniche a maggior reddito, più terziarizzate di quelle degli altri paesi. Questo pattern si ripete per le regioni a sviluppo intermedio, che mostrano dati di export pro capite assai differenti. Il quadro cambia invece drasticamente con le regioni meno sviluppate, che hanno tutte un valore delle esportazioni pro capite inferiore, in alcuni casi nettamente, alla media europea.

¹⁴ Le regioni sono state raggruppate in tre insiemi, simili a quelli utilizzati per le politiche di coesione dell'Unione Europea: sviluppate (con un Pil pro capite superiore al 90% della media), intermedie (fra 75% e 90%) e meno sviluppate (sotto il 75%). La similitudine non è piena, dato che in questo caso la media è calcolata sui valori delle regioni dei cinque paesi e non sull'Unione Europea a 28.

Figura 5 - Livello di sviluppo e grado di internazionalizzazione nelle regioni dei principali paesi europei

Pil pro capite ed export pro capite, indici, media delle regioni dei cinque paesi 2015=100



Fonte: elaborazioni su dati Istat, Eurostat e dati altri istituti di statistica nazionali

Le linee tratteggiate corrispondono alla media di Germania, Francia, Italia, Regno Unito e Spagna.

Dunque, in conclusione, è possibile essere una regione ad alto reddito sia perché si è grandi esportatori, sia per differenti fenomeni di specializzazione settoriale nel terziario. Tuttavia nessuna regione grande esportatrice è a basso reddito: un elevato export si associa sempre e solo a elevati livelli di reddito.

Ulteriori analisi saranno compiute, sulle stesse regioni considerate in questa nota, grazie alle analisi della composizione settoriale delle loro esportazioni e dei loro principali mercati di sbocco, per pervenire a spiegazioni più articolate dei fattori che favoriscono e spiegano uno sviluppo favorevole della dinamica regionale delle esportazioni.

2017 | Partecipazione e posizionamento delle imprese italiane nelle catene globali del valore: nuova evidenza (2009-2014)

di Mariarosaria Agostino, Anna Giunta¹, Domenico Scalera² e Francesco Trivieri³

INTRODUZIONE⁴

Con il termine catena globale del valore (Cgv) si indica il complesso di operazioni, transazioni e relazioni che hanno luogo tra le diverse imprese che partecipano alla produzione di un bene, attraverso la trasformazione della materia prima in input intermedi, moduli, semilavorati e prodotti finiti. La qualificazione di globale si deve all'estensione internazionale della divisione del lavoro tra imprese, che permette di sfruttare i vantaggi comparati propri di ciascun territorio (Baldwin e Venables, 2013; Costinot et al., 2013). La straordinaria crescita delle Cgv avvenuta negli ultimi venticinque anni è tra le principali determinanti dell'integrazione internazionale di imprese, settori e sistemi industriali, nonché della formidabile espansione del commercio internazionale, in particolare di beni e servizi intermedi.

L'effetto della partecipazione alle Cgv sulla produttività delle imprese coinvolte è ancora argomento relativamente poco trattato dalla letteratura, probabilmente anche a causa della scarsità di microdati di buona qualità. I lavori sul tema (ad esempio: Oecd, 2015; Veugelers et al., 2013) hanno evidenziato, nella maggior parte dei casi, un impatto positivo su produttività del lavoro e produttività totale dei fattori, giustificato dalla possibilità di specializzazione nel segmento del processo di produzione nel quale ciascuna impresa presenta i maggiori vantaggi comparati, alla possibilità di accesso a un maggior numero di clienti e mercati, all'acquisizione di specifiche abilità di impresa – di carattere tecnico, organizzativo e commerciale – necessarie a competere con successo nel contesto globalizzato.

Per quanto riguarda le imprese italiane, si è rilevato (Agostino et al., 2015; Cappariello e Felettigh, 2016) che la loro partecipazione alle Cgv è piuttosto ampia. Tuttavia, la mera partecipazione non pare garanzia di buone performance di produttività. Queste ultime, infatti, dipendono, da una parte, dalle capacità delle imprese di assorbire i benefici associati alle Cgv e, dall'altra, dal posizionamento dell'impresa lungo la Cgv. A questo proposito, alcuni studi (Accetturo e Giunta, 2016; Altomonte et al., 2012; Brancati et al., 2017; Giovannetti et al. 2015) hanno evidenziato la rilevanza della fase del processo di produzione in cui l'impresa è coinvolta, del tipo di rapporto intrattenuto dall'impresa con i propri partner come determinato dalla governance della Cgv, del ruolo svolto nella Cgv, se in qualità di fornitore a monte della catena o se cliente che vende sul mercato finale.

Alla luce della nuova evidenza resa disponibile da Efige,⁵ questa nota ha l'obiettivo di analizzare la partecipazione e il posizionamento delle imprese manifatturiere italiane che operano nelle Cgv, in riferimento al periodo 2009-2014, che comprende gli anni della crisi e del collasso del commercio internazionale e quelli immediatamente successivi. Per consentire

¹ Università Roma Tre e Centro Rossi-Doria.

² Università del Sannio.

³ Università della Calabria.

⁴ Estratto dal saggio pubblicato nel monografico: *Global value chains, trade networks and firm performance: international evidence and the Italian case* Rivista di Politica Economica, vol. VII-IX/2016, Sipi S.p.A., Roma.

⁵ Il data-set Efige integra dati di bilancio con informazioni derivanti da un'indagine campionaria condotta su imprese industriali con almeno dieci addetti, operanti in sette paesi europei: Austria, Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Spagna e Ungheria.

un confronto con le imprese di altri paesi europei, l'analisi è condotta su un campione di più di 14.000 imprese europee. Due aspetti peculiari sono evidenziati. Il primo riguarda l'organizzazione e la performance delle imprese fornitrici, che sono particolarmente numerose in Italia e svolgono un ruolo significativo nelle Cgv, complementare a quello delle grandi imprese e delle multinazionali che decentrano verso le reti globali singoli compiti e intere fasi delle proprie produzioni. Il secondo focus attiene al dualismo territoriale italiano e al gap di produttività delle imprese meridionali operanti nelle Cgv.

PARTECIPAZIONE E POSIZIONAMENTO NELLE CGV

Le imprese possono partecipare alle Cgv con diverse, più o meno sofisticate, modalità di internazionalizzazione, ossia con la sola attività di esportazione o la sola attività di importazione, svolgendo insieme attività di esportazione e importazione (two-way trade), producendo all'estero sia direttamente che tramite partecipate. Ispirandoci allo schema di Veugelers et al. (2013), in questa nota definiamo tre modalità di partecipazione alle Cgv: singola, duplice e triplice. La partecipazione è singola se le imprese sono alternativamente importatrici di beni intermedi o servizi oppure esportatrici, oppure ancora se esse producono direttamente o indirettamente in almeno un paese estero. La modalità duplice consiste nello svolgere almeno due delle attività internazionali sopra menzionate, vale a dire importare ed esportare, importare e produrre all'estero, oppure esportare e produrre all'estero. Infine, la partecipazione è triplice quando l'impresa opera a livello internazionale con tutte e tre le modalità considerate. La mancata partecipazione (modalità zero) implica l'assenza di ogni attività internazionale.

IL CONFRONTO INTERNAZIONALE

La Tavola 1 mostra la distribuzione delle imprese per paese, secondo la modalità di partecipazione e il posizionamento come impresa finale o fornitrice (supplier) nelle Cgv. Francia, Germania, Italia e Spagna sono considerate separatamente, mentre Regno Unito, Austria e Ungheria sono raggruppati sotto l'etichetta altri.⁶ La quota più elevata di imprese che non partecipano alle Cgv è in Germania (dove la modalità zero è presente nel 28,6 per cento), seguita dalla Spagna (27,2 per cento). Per converso, il coinvolgimento delle imprese francesi, italiane e dei paesi altri è più spinto. D'altra parte, le imprese italiane spesso partecipano alle Cgv con modalità meno avanzate, in particolare come puri esportatori.

⁶ Il motivo è nella dimensione delle strutture produttive di Ungheria e Austria, rispetto ai paesi maggiori, e nelle peculiarità del Regno Unito, legate alla natura finanziaria e knowledge-intensive dell'economia britannica.

Tavola 1 - Modalità di partecipazione e posizionamento nelle Cgv⁽¹⁾

Modalità di partecipazione	Posizionamento													
	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S	F	S
	Francia		Germania		Italia		Centro-Nord		Sud		Spagna		Altri	
ZERO	6,12	15,21	18,26	10,32	5,73	14,97	4,21	11,89	1,52	3,08	14,19	12,99	10,48	10,81
IMP	4,14	10,73	3,41	2,56	1,59	3,51	1,23	2,91	0,36	0,60	4,80	4,20	4,71	3,94
SINGOLA	EXP	3,13	9,12	13,49	9,98	8,61	18,11	7,32	15,99	1,29	2,12	11,72	8,05	10,78
PROD	0,03	0,10	0,03	0,17	0,13	0,10	0,07	0,07	0,07	0,03	0,07	0,07	0,37	0,10
EXP-IMP	12,05	29,91	18,19	13,32	15,79	24,37	14,24	21,95	1,56	2,42	24,68	15,25	23,56	17,49
DUPLICE	IMP-PROD	0,20	0,84	0,27	0,20	0,07	0,03	0,03	0,03	0,03	0,00	0,14	0,11	0,60
EXP-PROD	0,07	0,13	1,06	0,68	0,40	0,53	0,36	0,46	0,03	0,07	0,25	0,11	1,40	0,40
TRIPLICE	2,83	5,38	5,59	2,45	2,98	3,08	2,72	3,01	0,26	0,07	2,12	1,24	4,11	2,00
Totale	28,57	71,43	60,31	39,69	35,30	64,70	30,17	56,32	5,13	8,38	57,98	42,02	56,01	43,99

⁽¹⁾ F = imprese finali; S = imprese supplier. "Altri" include Austria, Regno Unito e Ungheria. I valori sono relativi al 2008 e sono espressi in termini percentuali: quote delle imprese sul totale delle imprese nel campione Efige per paese (e macro-area geografica per l'Italia) e posizionamento nelle Cgv (imprese finali e supplier).

Fonte: elaborazioni degli autori su dati Efige

Dalla Tavola 1 si può calcolare che oltre il 40 per cento delle imprese italiane attive nelle Cgv operano con modalità singola (contro il 34 per cento delle francesi) e solo il 6 per cento con modalità triplice contro l'8 per cento delle francesi e tedesche. In tutti i paesi, la modalità duplice è la più comune. Tuttavia, la Germania presenta una quota inferiore di two-way traders e una percentuale più alta di imprese che combinano la produzione internazionale con l'import o l'export.

La Tavola 1 evidenzia anche l'elevata quota di imprese fornitrici e la rilevanza della loro partecipazione alle Cgv. In Italia e in Francia la maggioranza delle imprese (rispettivamente 65 e 71 per cento, includendo anche quelle non internazionalizzate) vendono la totalità della loro produzione (materie prime, parti, semilavorati, moduli) non sui mercati finali, bensì ad altre imprese. Negli altri paesi, la quota di imprese fornitrici è più bassa, ma comunque significativa e mai inferiore al 40 per cento. Riguardo alla modalità di partecipazione delle imprese finali e fornitrici alle Cgv, eloquente è il confronto tra Francia, Germania e Italia. Nel primo paese partecipano alle Cgv il 79 per cento delle imprese sia finali, sia fornitrici; nel secondo, la quota di imprese partecipanti è addirittura più alta tra i fornitori (75 per cento contro 70 per cento); in Italia, al contrario, l'84 per cento delle imprese finali presenta almeno una modalità di internazionalizzazione, contro il 77 per cento dei fornitori. Differenze emergono anche in merito alle modalità di partecipazione duplice e triplice, meno comuni per i fornitori che per le imprese finali. Considerando le sole imprese internazionalizzate, la quota di quelle che svolge almeno due su tre attività internazionali è pari in Francia al 67 per cento per le imprese finali e al 65 per cento per le imprese fornitrici, in Germania al 60 e al 57 per cento, in Italia al 65 e al 56 per cento.

L'ITALIA E IL CONFRONTO FRA CENTRO-NORD E MEZZOGIORNO

L'evidenza riportata nella Tavola 1 mostra che il coinvolgimento delle imprese manifatturiere italiane nelle Cgv non è inferiore a quello dei principali altri paesi europei, mentre qualche elemento di criticità sembra affiorare dal fatto che l'attività internazionale delle imprese italiane appare particolarmente focalizzata sulla sola esportazione.

Passando all'analisi territoriale, va detto che l'evidenza empirica disponibile sulla partecipazione delle imprese del Mezzogiorno alle Cgv e sul relativo impatto è piuttosto scarsa. I pochi contributi esistenti sul tema (Giunta et al., 2012; Svimez, 2016) segnalano una partecipazione limitata e un posizionamento relativamente poco qualificato delle imprese meridionali. I dati riportati in Tavola 1 confermano questi riscontri, mostrando che ben il 34 per cento delle imprese meridionali (contro il 19 per cento delle imprese localizzate nel Centro-Nord) non svolge alcuna attività internazionale. Considerando le sole imprese attive nelle Cgv, più della metà di esse partecipano con la modalità singola (nel Centro-Nord l'incidenza è del 39 per cento). Nel Mezzogiorno, inoltre, è molto alta la quota di imprese fornitrici che esportano ma che non svolgono altre attività internazionali, mentre la percentuale di imprese finali importatrici sul totale delle imprese internazionalizzate è molto più bassa che nel resto d'Italia e di Europa. Ciò evidenzia la scarsa presenza nel Mezzogiorno di imprese chiave delle Cgv (grandi clienti – buyer – e assemblatori a valle della catena). Le imprese manifatturiere del Sud, in definitiva, sono meno integrate nelle Cgv, e quelle che vi partecipano sono spesso posizionate nei segmenti meno produttivi.

L'INDAGINE EMPIRICA

L'esercizio econometrico proposto nel seguito ha l'obiettivo di evidenziare il nesso fra la partecipazione delle imprese alle Cgv e la loro produttività. L'equazione che stimiamo è specificata come:

$$PROD_i = \alpha + \beta_1 SINGOLA_i + \beta_2 DUPLICE_i + \beta_3 TRIPLICE_i + \beta_4 SUPPL_i + \varphi X_i + \sum_k \gamma_k IND_k + \sum_c \lambda_c C_c + \varepsilon_i \quad (1)$$

dove la variabile dipendente è il logaritmo della produttività media del lavoro tra il 2009 e il 2014, misurata utilizzando alternativamente o il fatturato totale (Prodt) o il valore aggiunto (Prodv), rapportati al numero di dipendenti. Sul lato destro, le variabili esplicative considerate sono gli indicatori di partecipazione alle Cgv (le variabili singola, duplice e triplice), la dicotomica Suppl, che assume valore 1 per le imprese fornitrici (che vendono esclusivamente su commessa ad altre imprese), e il vettore dei controlli X che comprende le variabili dicotomiche: Size, che assume valore 1 per le piccole e medie imprese (sotto i 250 addetti); Age, con valore 1 per le imprese anziane (più di 20 anni nel 2008); Group e Foregroup, pari a 1 se l'impresa appartiene rispettivamente a un gruppo e a un gruppo estero; Forecomp, che assume valore 1 se l'impresa ha il suo principale concorrente all'estero e Inno, pari a 1 se l'impresa nel triennio 2007-2009 ha realizzato innovazioni di prodotto o processo. Il vettore X include anche le variabili continue R&D, quota del fatturato investito in attività di Ricerca e sviluppo e train, quota di dipendenti coinvolti in programmi di formazione. Infine, sono anche considerate Ind e C, rispettivamente dummies per i settori industriali e i paesi.

Tavola 2 - L'indagine empirica

Variabili esplicative	Campione EFIGE					ITALIA		
	(col. 1)	(col. 2)	(col. 3)	(col. 4)	(col. 5)	(col. 6)	(col. 7)	(col. 8)
SINGOLA	0.243***	0.105***			0.261***	0.090***		
DUPLICE	0.383***	0.155***			0.476***	0.168***		
TRIPLICE	0.543***	0.196***			0.707***	0.233***		
CGV			0.395***	0.156***			0.321***	0,067
SUPPL	-0.047***	-0.022*	0,044	0,008	-0.197***	-0.158***	-0.219***	-0.166***
INTE1 (CGV*SUPPL)			-0.123***	-0,039				
SUD					-0.061**	-0,004	-0.143*	-0,085
INTE2 (CGV*SUD)							0,08	0,092
SIZE (Dimensione)	-0.065*	-0,03	-0.103***	-0,041	0,008	-0.107*	-0,067	-0.133**
AGE (Età)	0.045***	0.046***	0.052***	0.049***	0.081***	0.064***	0.088***	0.066***
GROUP (Gruppo)	0.213***	0.067***	0.230***	0.073***	0.144***	0,023	0.174***	0,033
FOREGROUP (Gruppo estero)	0.295***	0.195***	0.307***	0.200***	0.189***	0.226***	0.216***	0.236***
FORECOMP (Competizione estera)	0,012	0.051***	0,027	0.057***	-0.121***	-0,023	-0.099**	-0,015
R&D (Ricerca e sviluppo)	0,023	0.040***	0.046***	0.048***	0,035	0.068***	0.066***	0.079***
INNO (Innovazione)	0,001	0,007	0,006	0,009	0,02	0.049*	0,027	0.051**
TRAIN (Formazione dipendenti)	0.073***	0.059***	0.077***	0.060***	0.080***	0,04	0.091***	0.043*
Osservazioni	9192	9555	9192	9555	2810	2769	2810	2769
Test del modello	177.9***	142.9***	177.9***	146.3***	37.7***	20.1***	35.8***	19.9***
test (SINGOLA, DUPLICE)	70.6***	14.3***			49.3***	10.4***		
test (DUPLICE, TRIPLICE)	23.8***	2.9*			13.8***	1,391		
test (SUPPL, INTE1)			13.1***	3.2**				
test (CGV, INTE1)			170.6***	48.2***				
test (SUD, INTE2)							13.3***	10.5***
test (CGV, INTE2)							57.5***	12.9***

Significatività statistica: *1%; **5%; ***10%

Fonte: elaborazione degli autori su dati Efige

La Tavola 2 mostra i risultati delle stime. Le prime quattro colonne si riferiscono alle stime ottenute utilizzando l'intero campione europeo. Le colonne da cinque a otto riguardano invece le sole imprese italiane. La variabile dipendente è il rapporto fatturato/dipendenti nelle colonne dispari e il rapporto valore aggiunto/dipendenti nelle colonne pari.

Oltre alla stima dell'equazione (1), di cui si dà conto nelle colonne uno, due, cinque e sei, viene stimata anche una diversa specificazione, recante al posto delle esplicative singola, duplice e triplice, la semplice dicotomica Cgv che assume valore unitario se l'impresa è internazionalmente attiva con qualunque modalità. Ciò permette di aggiungere tra i regressori il termine interattivo Inte1 dato dal prodotto tra Cgv e Suppl, che rende possibile valutare gli effetti differenziati dell'appartenenza alla catena del valore per l'impresa fornitrice.

Infine, nel sottocampione relativo all'Italia, vengono aggiunte la dicotomica Sud, che vale 1 se l'impresa è localizzata in una regione meridionale e il termine interattivo Inte2, corrispondente al prodotto tra Cgv e Sud.⁷

L'esame dei coefficienti di regressione mostra che i valori stimati per i parametri relativi a singola, duplice e triplice sono sempre positivi e fortemente significativi. Questo risultato è confermato quando le tre modalità di partecipazione alla catena sono rimpiazzate dalla semplice dicotomica Cgv.

Il fatto che, passando da singola a duplice e quindi a triplice, i coefficienti siano sempre crescenti indica che il premio per la partecipazione alle catene è tanto maggiore quanto più l'integrazione avviene attraverso modalità complesse (non solo mero export o import ma entrambe le attività e produzione all'estero). I test riportati in fondo alla Tavola 2 indicano che l'aumento nel valore dei coefficienti è in tutti i casi statisticamente significativo.

Un aspetto di peculiare interesse riguarda le imprese fornitrici.

Nelle colonne uno, due, cinque, sei, sette e otto, il coefficiente negativo e significativo della variabile Suppl conferma la tesi, sostenuta in alcuni lavori (Giunta et al., 2012; Razzolini e Vannoni, 2011), di una minore produttività dell'impresa fornitrice rispetto a quella finale.

L'inclusione nell'analisi (colonne tre e quattro) di un termine di interazione tra le variabili di appartenenza alla catena e di attività di fornitura consente di valutare specificamente che l'impatto delle Cgv sulla produttività delle imprese fornitrici (ottenuto sommando i coefficienti di Cgv e Inte1) è positivo e significativo, anche se inferiore a quello riscontrato per le imprese finali, pari semplicemente al coefficiente di Cgv.

Infine, esaminando le colonne relative all'Italia, possiamo notare che il coefficiente di Sud, come ci si attendeva, è sempre negativo e, quando la produttività è misurata in termini di fatturato per addetto, statisticamente significativo. Poiché il termine interattivo fra appartenenza alla catena e localizzazione nel Mezzogiorno risulta positivo e congiuntamente significativo con ciascuna delle variabili costituenti, si può concludere che il divario di produttività, che penalizza le imprese manifatturiere meridionali rispetto a quelle del Centro-Nord, è marcatamente attenuato quando esse fanno parte di una Cgv.

Secondo le nostre stime, il vantaggio in termini di crescita della produttività derivante dalla partecipazione alle Cgv risulta essere maggiore per le imprese operanti nel Mezzogiorno che per quelle del Centro-Nord.

In sintesi, la nostra indagine econometrica conferma la tesi prevalente della letteratura, secondo cui la partecipazione alle Cgv è associata a maggiore produttività. In più, si riscontra che i vantaggi di produttività sono ordinati secondo la

⁷ Per motivi di spazio, i coefficienti di Ind e C non sono riportati nella tavola 2 e nel seguito viene omessa la discussione dell'impatto stimato delle variabili di controllo.

modalità più o meno evoluta di partecipazione alla Cgv. Rispetto alle imprese finali, i fornitori soffrono di un relativo svantaggio. Tuttavia, anche per questa tipologia di imprese, l'integrazione nelle Cgv consente di ottenere guadagni di produttività, seppure inferiori a quelli garantiti alle imprese finali, localizzate in segmenti più remunerativi della Cgv. Infine, l'inclusione nelle Cgv risulta particolarmente premiante per le imprese del Mezzogiorno, che recuperano, grazie all'integrazione internazionale, parte del divario di produttività con la manifattura del Centro-Nord.

NOTA BIBLIOGRAFICA

Accetturo A. e Giunta A. (2016), *Value chains and the great recession: evidence from Italian and German firms*, Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza n. 304.

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, vol. 33, n. 7.

Altomonte C., Di Mauro F., Ottaviano G., Rungi A. e Vicard V. (2012), *Global value chains during the great trade collapse: A bullwhip effect*, European central bank, working paper n. 1412.

Baldwin R. e Venables A. (2013), *Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy*, Journal of International Economics, vol. 90.

Brancati E., Brancati R., Maresca A. (2017), *Global value chains, innovation and performance: firm-level evidence from the Great Recession*, Journal of Economic Geography, doi:10.1093/jeg/lbx003.

Cappariello R. e Felettigh A. (2016), *How does foreign demand activate domestic value added? A comparison among the largest Euro-area economies*, in Banca d'Italia, Global value chains: New evidence and implications, Seminari e convegni, n. 21.

Costinot A., Vogel J. e Wang S. (2013), *An elementary theory of global supply chains*, Review of Economic Studies, vol. 80.

De Backer K. e Miroudot S. (2014), *Mapping global value chains*, European central bank, working paper n. 1677.

Giovannetti, G., Marvasi, E., Sanfilippo, M., (2015), *Supply Chains and the Internationalization of SMEs: Evidence from Italy*, Small Business Economics, vol. 44.

Giunta A., Nifo A. e Scalera D. (2012), *Subcontracting in Italian industry. Labour division, firm growth and the North-South divide*, Regional Studies, vol. 46, n. 8.

Oecd (2015), *The future of productivity*, Oecd Publishing.

Razzolini T. e Vannoni D. (2011), *Export premia and subcontracting discount: Passive strategies and performance in domestic and foreign markets*, World Economy 34, n.6.

Svimez (2016), *Rapporto Svimez 2016 sull'economia del Mezzogiorno*, Il Mulino.

Veugelers R., Barbiero F. e Blanga-Gubbay M. (2013), *Meeting the manufacturing firms involved in Gvcs*, in "Manufacturing Europe's future" a cura di R. Veugelers, Bruegel blueprint series, vol. 21.

2017 | Giacomo Becattini e il made in Italy distrettuale

Marco Bellandi, Gabi Dei Ottati¹ e Fabio Sforzi²

INTRODUZIONE

Giacomo Becattini, scomparso quest'anno all'età di 89 anni, è stato un grande economista e pensatore sociale. Con la sua intelligenza sintetica e la straordinaria eloquenza amava applicare rigorosi ragionamenti economici alla riflessione sulle trasformazioni della società contemporanea. Grande esperto del pensiero economico dell'Inghilterra vittoriana e, in particolare, di Alfred Marshall, ha sempre intrecciato questa passione intellettuale con la curiosità e la necessità etica di analizzare problemi economico-sociali concreti. Lo scambio fra i due livelli è stato, per Becattini, la base costante per tentare di comprendere la dialettica delle società capitalistiche contemporanee, per confrontare prospettive di politica di sviluppo economico e sociale, e alimentare il suo impegno nei dibattiti politici e civili, e per sviluppare la sua intensa attività accademica. Professore ordinario di economia politica presso la Facoltà di Economia e Commercio di Firenze dal 1968 al 1998, poi professore emerito, si è dedicato alla formazione di giovani ricercatori, ha promosso l'istituzione di centri di ricerca, l'Irpet e l'Iris, e la libera scuola di Artimino sullo sviluppo locale.

Già negli anni sessanta questo andirivieni fra ricerca empirica e riflessione generale si focalizza sullo sviluppo economico toscano, e sul pensiero di Marshall e i suoi studi sull'organizzazione industriale. Con ciò emerge in Becattini un'attenzione, poi sempre più profonda, su luoghi di vita e lavoro dove si possono strutturare in forma specializzata attitudini professionali, imprenditorialità diffusa, relazioni fiduciarie, accumulazione di capitale imbrigliata da consenso sociale, entro popolazioni animate da una forte volontà di autoaffermazione economica e sociale. I primi risultati si vedono con le pubblicazioni nel 1969 e nel 1975 delle ricerche condotte da Becattini e l'Irpet sull'industrializzazione leggera della Toscana (si veda su questi Becattini, 1999). Nel 1979 Becattini pubblica l'articolo di fondazione della "distrettualistica" contemporanea, dove recupera esplicitamente il concetto marshalliano di distretto industriale e lo propone come unità di indagine dei fenomeni di sviluppo industriale (Becattini, 1979). Le produzioni tipiche dell'industrializzazione toscana, e altre che caratterizzano percorsi analoghi soprattutto nelle regioni della Terza Italia o del modello NEC, sono il nucleo di quello che comincia a essere riconosciuto sui mercati mondiali come il made in Italy. Fondamentale sarà il confronto di Becattini su questi temi con Giorgio Fuà, Arnaldo Bagnasco, Sebastiano Brusco, e poi con Giuliano Conti. I due termini convergeranno nell'idea di made in Italy distrettuale che Becattini svilupperà negli anni ottanta e novanta, fino alla sintesi del Calabrone Italia sul modello di specializzazione italiano (Becattini, 2007).

In questa nota proponiamo un breve percorso entro premesse e implicazioni becattiniane di tale idea, così come sulla sua importanza attuale e in prospettiva.

L'INDUSTRIALIZZAZIONE LEGGERA E LA DOMANDA FRAMMENTATA E VARIABILE

La lettura del motore della crescita economica della Toscana nel secondo dopoguerra in termini di industrializzazione leggera, proposta nelle pubblicazioni dell'Irpet, fu accolta dalle aspre critiche dell'establishment politico-intellettuale regionale e dallo scetticismo degli economisti accademici, con poche eccezioni. Lo scandalo stava nell'avere mostrato, pur con varie cautele,

¹ Università di Firenze.

² Università di Parma.

gli elementi di forza non casuale di un modello di specializzazione "leggero", fondato appunto su grappoli di prodotti a modesta intensità di capitale tecnico, ma ad alta professionalità artigiana, su nuclei di piccole imprese manifatturiere concentrate in determinate aree, fuori dai centri urbani maggiori e dal controllo delle grandi imprese, su un fitto reticolo di infrastrutture materiali e di scambi che collegava questi nuclei fra di loro e ai centri urbani maggiori. Campagna urbanizzata fu il termine coniato da Becattini per fissare l'immagine territoriale del modello toscano di specializzazione. Il concetto di economie esterne all'impresa, ma interne ai nuclei di piccole imprese della campagna urbanizzata, di derivazione marshalliana, era già esplicitato.

Il modello si completava con l'interpretazione del successo di mercato del grappolo di produzioni "tipiche" toscane (i beni per la persona e per la casa, insieme a vari prodotti intermedi e strumentali collegati, più le attività di servizio al turismo, pure in crescita), in termini di aggancio a tendenze della domanda in Italia e nei paesi sviluppati, soprattutto di quelli facenti parte del mercato comune europeo, sotto la spinta della grande crescita economica di quel periodo. Segmenti estesi delle classi medie e in parte operaie, superato il livello di reddito che permette di soddisfare i bisogni primari tramite beni e servizi standardizzati offerti dalla produzione di massa, volge il potere di acquisto in eccesso a beni di consumo via via a maggiore contenuto di differenziazione e variabilità. Lo stesso vale per una serie di servizi sociali e alla persona. Certamente il decollo industriale negli anni cinquanta è permesso anche da un'offerta di lavoro ampia, con la fuga di tanti giovani dalle campagne circostanti verso i centri industriali in crescita, che tiene bassi i salari. Ma il basso costo del lavoro non spiega tutto, anche perché le condizioni lavorative col decollo migliorano.

La varietà e variabilità nella domanda finale hanno effetti di induzione a monte per una serie vastissima di prodotti intermedi e strumentali, dai tessuti, alle pelli, e tanti altri prodotti, e sempre di più per la meccanica leggera di tutti i tipi. Tale domanda "frammentata e variabile", richiede un'organizzazione più flessibile di quella della grande impresa verticalmente integrata. Richiede il ritorno a una ricca varietà di laboratori immersi nella società, con capacità produttive versatili, attenzione artigiana, strutture commerciali articolate dai piccoli negozi ai buyers internazionali, pronte a ricevere e dare stimoli personalizzati a consumatori e produttori. Il made in Italy, di cui le produzioni tipiche toscane sono parte, si avvale poi di effetti di creatività e immagine legati alla straordinaria accumulazione storico-artistica del paese, con le sue innumerevoli peculiarità locali.

Come ricorda Becattini in vari scritti, i dibattiti internazionali sulle alternative alla produzione di massa, sulla specializzazione flessibile e sul post-fordismo non erano stati ancora lanciati dai ricercatori di grandi università estere, ma di qualcosa di simile, cioè di una tendenza neo-artigiana, si stava in effetti parlando nel piccolo laboratorio toscano, che poi diventa il laboratorio italiano anche per colleghi stranieri, per esempio Charles Sabel che intorno al 1980 lavora a Modena con Brusco.

IL DISTRETTO INDUSTRIALE E LE TRAIETTORIE NEO-ARTIGIANE

L'esplicitazione del distretto industriale nell'articolo del 1979 ha motivazioni articolate, su cui Becattini è tornato varie volte. Ci basta qui ricordare due aspetti. In primo luogo, il distretto industriale è un contesto complesso ed evolutivo per lo sviluppo delle economie esterne marshalliane, mentre il settore merceologico della teoria dei prezzi neo-classica non lo è, come aveva argomentato Piero Sraffa. Le economie esterne distrettuali comprendono, già per Marshall, l'apprendimento dei "misteri dell'industria" attraverso le reti sociali; la circolazione e il confronto delle conoscenze su cos'è un buon lavoro, su invenzioni e nuove idee per l'organizzazione degli affari; la crescita delle industrie sussidiarie (beni e servizi); l'utilizzo di macchinari altamente specializzati; la formazione di mercati locali per specifiche abilità e il supporto di strutture collettive da parte di vari enti pubblici e privati. La divisione del lavoro distrettuale combina economie esterne con economie di specializzazione

e di versatilità. Ciò comporta una mediazione fra principi industriali, che riducono i costi e aumentano le capacità produttive, e principi artigiani, rivolti ai bisogni di personalizzazione. Insomma, il distretto industriale può essere visto come una grande organizzazione produttiva disintegrata capace di realizzare economie di scala e di varietà entro traiettorie di mercato neo-artigiane. In secondo luogo, il distretto industriale è una "entità socio-economica che cambia rimanendo sé stessa": prima di essere un'organizzazione produttiva, è una società locale accomunata in modo forte e riconoscibile da un patrimonio culturale tangibile e intangibile fatto di identità locali, propensioni professionali e imprenditoriali, valori e istituzioni formali e informali. Comunanza o coralità di luogo, secondo un'espressione che Becattini userà nei suoi ultimi lavori (Becattini, 2015), sono la base per propensioni alla specializzazione produttiva che si articolano a seconda dell'aprirsi di finestre di opportunità sui mercati esterni e della capacità nel presidiare e adattare tali finestre.

Il decennio successivo alla pubblicazione del 1979 vede Becattini impegnato su vari fronti, con collaboratori e colleghi: di nuovo la storia del pensiero economico, l'affinamento del concetto di distretto industriale, i metodi di ricerca statistica a larga scala su sistemi locali del lavoro e distretti, le politiche di sviluppo locale anche per il Mezzogiorno, il confronto con linee di ricerca internazionale. I distretti industriali sono riconosciuti da un numero crescente di studiosi come la struttura portante dell'industrializzazione leggera in molte regioni italiane. Rispetto alla Toscana, in Lombardia, come in Emilia-Romagna e in Veneto, la meccanica leggera e altre specializzazioni distrettuali a medio-alta intensità tecnologica hanno importanza relativamente maggiore di quella delle produzioni in beni per la persona e per la casa.

In quegli anni, l'impegno più duraturo per Becattini, col quale tutti gli altri sono combinati, è la ricerca per il quarto volume della Storia di Prato, sul periodo contemporaneo, che Fernand Braudel lo ha invitato a coordinare nel 1979. La ricerca, conclusa nel 1997, offre a Becattini la possibilità di toccare con mano un laboratorio reale del concetto di distretto industriale, cioè l'area pratese, con la storia lunga, civica e imprenditoriale, della sua società locale, la specializzazione tessile che torna ad affermarsi dopo la prima guerra mondiale. Fra la fine della seconda guerra mondiale e i primi anni cinquanta la metamorfosi della struttura produttiva, con la crisi dei lanifici verticalmente integrati, e lo sviluppo del tessuto di piccole imprese specializzate, segna la nascita del distretto industriale pratese nelle sue forme contemporanee.

LA DEFINIZIONE DEL MADE IN ITALY DISTRETTUALE

Durante gli anni novanta si estende l'interesse sui temi distrettuali da parte di istituzioni e studiosi internazionali: es. l'International Institute for Labour Studies di Ginevra, con la sua campagna di ricerca sulle piccole imprese e i distretti industriali (si veda il ricordo in Sengenberger, 2003). Incoraggiato anche da questo interesse, Becattini si convince che occorra una nuova interpretazione dello sviluppo post-bellico dell'Italia (progetti Murst-Cnr 1995-1997). È in questo ambito che propone di caratterizzare il made in Italy sulla base del rapporto peculiare coi distretti industriali. Una serie di suoi interventi sul punto sono raccolti in un volume (Becattini, 1998), che ospita anche una versione breve di un articolo pubblicato su "Sviluppo locale" (Becattini e Menghinello, 1998), sintesi di uno studio per il Ministero del Commercio con l'Estero.

Lo scritto breve si apre (p. 124) con due domande e un'affermazione: «Quali sono il peso e il ruolo del made in Italy sulle esportazioni nazionali di manufatti? In che modo lo sviluppo e il successo del made in Italy si intrecciano col tessuto produttivo dei distretti industriali italiani? Le risposte a queste domande sono cruciali per disegnare una politica industriale che rafforzi davvero i punti di eccellenza dell'economia italiana, evitando cioè quei velleitarismi che, per quanto ripetutamente sconfitti dalla storia, si ripresentano ognora sotto nuove vesti» (lo ognora ci sembra valga anche nel 2017!).

L'idea è che il made in Italy non sia frutto di logiche settoriali che poi si calano in qualche organizzazione produttiva più o meno localizzata, quanto risultato di specializzazioni produttive che nascono dalle società locali con le loro conoscenze e regole di convivenza, che evolvono secondo proprie traiettorie, entro ambiti regionali e nazionali. In altre parole, se si vuole comprendere la produzione del made in Italy tessile, occorre andare a vedere i distretti di Biella, Prato, Schio e pochi altri sistemi locali ad alta specializzazione tessile. D'altra parte, ciò che i dati settoriali dicono del modello di specializzazione italiano, che si afferma negli anni settanta e si mantiene negli anni successivi, è che esso è caratterizzato dal grappolo di prodotti tipici delle traiettorie dell'industrializzazione leggera distrettuale: beni per la persona e per la casa e relativi beni intermedi, meccanica correlata. Non si tratta di un coacervo irrelato, bensì di un grappolo di beni che fanno sistema. Difatti, il consumatore che sceglie scarpe italiane tenderà a scegliere anche vestiti e accessori italiani. Inoltre, se la produzione di tessuti o di pelli conciate è innovativa e di elevata qualità, le imprese che producono abbigliamento o prodotti in pelle se ne avvantaggeranno e viceversa.

L'applicazione statistica del 1997 non dispone ancora di dati del commercio internazionale a livello di sistemi locali del lavoro; quindi viene effettuata una stima sulla base dell'identificazione delle cosiddette province distrettuali, cioè province ad alto grado di presenza di distretti industriali identificati a livello di sistemi locali del lavoro. La stima porta a identificare il peso di specializzazioni del made in Italy distrettuale tipico (cioè, beni per la persona e per la casa) diretto e indiretto. La componente diretta è quella dei beni di consumo finale; la componente indiretta è quella di prodotti intermedi, complementari, strumentali e residuali rispetto ai primi. La meccanica leggera non viene calcolata nella sua completezza, ma solo nella parte che contribuisce (almeno potenzialmente) alle filiere dei prodotti tipici. La stima porta a definire una quota prossima al 22 per cento dell'export italiano stabilmente rappresentato dal made in Italy distrettuale fra il 1985 e il 1995. Il 22 per cento può sembrare una quota bassa. Tuttavia, Becattini e Menghinello osservano che: a) appare stabile; b) le produzioni distrettuali di made in Italy indiretto alimentano sistemi produttivi non distrettuali di beni di consumo finali che esportano; c) il made in Italy distrettuale può fare da trascinamento di immagine per imprese che producono beni simili entro sistemi locali meno specializzati. Infine, viene rilevato che fra il 1985 e il 1995 il peso del made in Italy distrettuale indiretto cresce dal 34 al 41 per cento. Considerando che le produzioni della componente indiretta hanno in genere una più alta intensità tecnologica, rispetto a quelle della componente diretta, Becattini e Menghinello vi leggono una tendenza alla diversificazione fisiologica del made in Italy distrettuale e con questa un'indicazione di valore più generale (p. 128): «L'incentivazione dell'alta tecnologia o di produzioni anche avveniristiche dev'essere fatta a partire da quegli accumuli di conoscenze produttive, pratiche e teoriche, e da quegli sbocchi di mercato che, da un lato, sono costati immensi sacrifici e hanno richiesti tesori di operosità e creatività nei decenni passati; e dall'altro ci hanno consentito di pagar le nostre bollette energetica e alimentare».

Naturalmente, le esportazioni dei sistemi locali distrettuali sono più elevate, sia per la presenza di specializzazioni meccaniche e di altri settori non legati al made in Italy tipico; sia per presenza di vari settori esportatori anche nei distretti con specializzazioni tipiche. I calcoli successivamente effettuati dall'Istat a livello di sistemi locali del lavoro (Istat, 2002) stimeranno il contributo dei distretti industriali alle esportazioni nazionali di manufatti per il 1996 complessivamente pari al 46 per cento, con valori massimi pari al 67 per cento nel tessile-abbigliamento e nei manufatti in cuoio e pelle.

DIBATTITI RECENTI E PROSPETTIVE

Quanto richiamato sopra si presterebbe a vari approfondimenti, sia su alcuni correlati marshalliani a riguardo di leadership industriali, spirito nazionale e locale, ed economie esterne; sia su diramazioni del pensiero di Becattini in tema di matrici di scambi luoghi-settori e di riserve sui modelli della Neg, e in tema di federalismo solidale globale e politiche di sviluppo a partire dalla coscienza dei luoghi.

Concludiamo con due brevi osservazioni su dibattiti recenti a proposito delle tendenze al cambiamento del modello di specializzazione italiano e dell'importanza relativa fra distretti e città, e dentro ai distretti fra piccole e medie imprese e imprese di dimensione medio-grande. Analisi aggiornate presentate e discusse negli Incontri di Artimino sullo sviluppo locale, e raccolte negli atti, mostrano il proseguire della tendenza, anche negli ultimi due decenni, all'incremento del ruolo, entro il commercio internazionale italiano, del made in Italy indiretto, della meccanica, di attività produttive a medio-alta tecnologia e di servizi ad alta intensità di conoscenza tecnologica. Tale tendenza non è in contraddizione con la perdurante importanza quantitativa per l'economia italiana dei sistemi locali distrettuali, come già ricordato sopra, specie quando questi esprimano fattori imprenditoriali e organizzativi adeguati, per esempio in termini di crescita della presenza di imprese medio-grandi in essi radicate, che operano attraverso reti trans-locali e internazionali. Naturalmente, a fronte delle sfide della fase recente della globalizzazione e della grande crisi esplosa nel 2007-2008, le traiettorie di cambiamento dentro e fra i distretti tendono a essere eterogenee.

Infine, analisi comparative sulle specializzazioni produttive e sulle performance dei sistemi locali urbani e distrettuali hanno messo in evidenza come le città ospitino una parte non insignificante del made in Italy, con livelli di produttività (in valore) più elevati degli analoghi distrettuali. Sarebbe interessante entrare nel merito di questi processi in atto attraverso il pensiero becattiniano, ma rinviando a un'altra occasione. Tuttavia, ci sia consentito ricordare che anche per Becattini è sempre stato scontato che alcune funzioni ad alto valore aggiunto connesse alle filiere distrettuali potessero essere localizzate nelle principali città delle regioni distrettuali; come, del resto, avveniva anche per distretti, città e regioni industriali dei tempi di Marshall. Certe tendenze della globalizzazione contemporanea hanno accresciuto il valore aggiunto delle fasi produttive a localizzazione urbana, anche in Italia, insieme all'intervento più incisivo a opera di imprese medio-grandi e di multinazionali. Ciò nonostante, la resilienza adattiva al cambiamento di molti distretti industriali permette di mantenere al loro interno un saldo presidio delle fasi operative strategiche relative alla personalizzazione di prodotti e servizi, come sembrano indicare anche i dati relativi al periodo post-crisi analizzati nei Rapporti ICE degli ultimi anni.

NOTA BIBLIOGRAFICA

Becattini G. (1979), *Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale*, "Rivista di Economia e Politica Industriale", 1, pp. 7-21.

Becattini G. (1998), *Distretti industriali e made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Torino, Bollati Boringhieri.

Becattini G. (1999), *L'industrializzazione leggera in Toscana. Ricerca sul campo e confronto delle idee*, Milano, Franco Angeli.

Becattini G. (2007), *Il calabrone Italia. Ricerche e ragionamenti sulla peculiarità economica italiana*, Bologna, Il Mulino.

Becattini G. (2015), *La coscienza dei luoghi. Il territorio come soggetto corale*, Roma, Donzelli.

Becattini G. e Menghinello S. (1998), *Contributo e ruolo del made in Italy distrettuale nelle esportazioni nazionali di manufatti*, "Sviluppo locale", V. 9, pp. 5-41.

Istat (2002), *Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro*, a cura di S. Menghinello, Roma, Istat.

Sengenberger W. (2003), Foreword, in: Becattini G., Bellandi M., Dei Ottati G., Sforzi F., *From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research*, Cheltenham: Edward Elgar, pp. IX-XI.

2017 | Imprese esportatrici, produttività e misallocazione

Sara Calligaris¹, Massimo Del Gatto², Fadi Hassan³, Gianmarco I.P. Ottaviano⁴, Fabiano Schivardi⁵

Estratto dal saggio pubblicato nel monografico "Global value chains, trade networks and firm performance: international evidence and the Italian case", "Rivista di Politica Economica", vol. VII-IX/2016, SIPI SpA, Roma, al quale si rimanda per approfondimenti. Gli autori ringraziano Carlo Altomonte per l'aiuto fornito con i dati EFIGE. Le opinioni espresse e gli argomenti impiegati sono da riferirsi agli autori e non riflettono necessariamente la visione ufficiale di OCSE e dei governi dei suoi Stati membri.

Per poter valutare l'andamento delle esportazioni italiane è importante tenere conto di due trend globali:

- i. che il commercio mondiale ha avuto una forte espansione dagli anni Novanta (passando dal 38 per cento al 61 per cento del PIL mondiale tra il 1990 e il picco pre-crisi del 2007);
- ii. che la quota del commercio mondiale attribuibile ai paesi avanzati è diminuita sensibilmente passando dall'83 per cento al 68 per cento.

Pertanto, un indicatore appropriato per analizzare la performance dell'export italiano è la percentuale delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni dei paesi OCSE ad alto reddito.⁶ La Figura 1 riporta l'andamento di questo indicatore e si possono individuare tre fasi:

1. durante gli anni Novanta le esportazioni italiane sono cresciute di meno rispetto agli altri paesi avanzati, con l'eccezione di una breve ripresa dopo la svalutazione del 1992; in questo periodo la quota dell'export è scesa dal 6,8 per cento al 5,2 per cento;
2. all'inizio degli anni duemila, questo trend negativo si è interrotto ed è iniziata una lenta ripresa, che, al di là delle comuni percezioni, è coincisa con l'adozione dell'euro;
3. con la crisi finanziaria globale, le esportazioni italiane hanno di nuovo perso quota e tale riduzione corrisponde a una perdita di circa 40 miliardi di euro.

In questa sezione ci vogliamo soffermare sulle fasi 2 e 3, comparando il periodo pre- e post-crisi finanziaria. In particolare, ci vogliamo concentrare sull'evoluzione della produttività e dell'allocazione delle risorse produttive fra le imprese manifatturiere italiane, analizzando le differenze fra imprese esportatrici e non esportatrici.

La misura di produttività che consideriamo è la cosiddetta *Revenue Total Factor Productivity* (TFPR), cioè la TFP espressa in valore, che rappresenta una misura dell'efficienza di un'impresa nell'utilizzare i fattori di produzione. Invece, per misurare l'allocazione delle risorse fra imprese, prendiamo come riferimento il concetto di misallocazione sviluppato da Hsieh e Klenow (2009)⁷: un'allocazione di risorse produttive (capitale e lavoro) è inefficiente quando si discosta da quella che risulterebbe in un mondo ideale

¹ OCSE e EIEF.

² Università "G.d'Annunzio" e CRENoS.

³ Trinity College Dublin e CEP.

⁴ London School of Economics, CEP, CEPR e Università di Bologna.

⁵ Luiss, EIEF e CEPR.

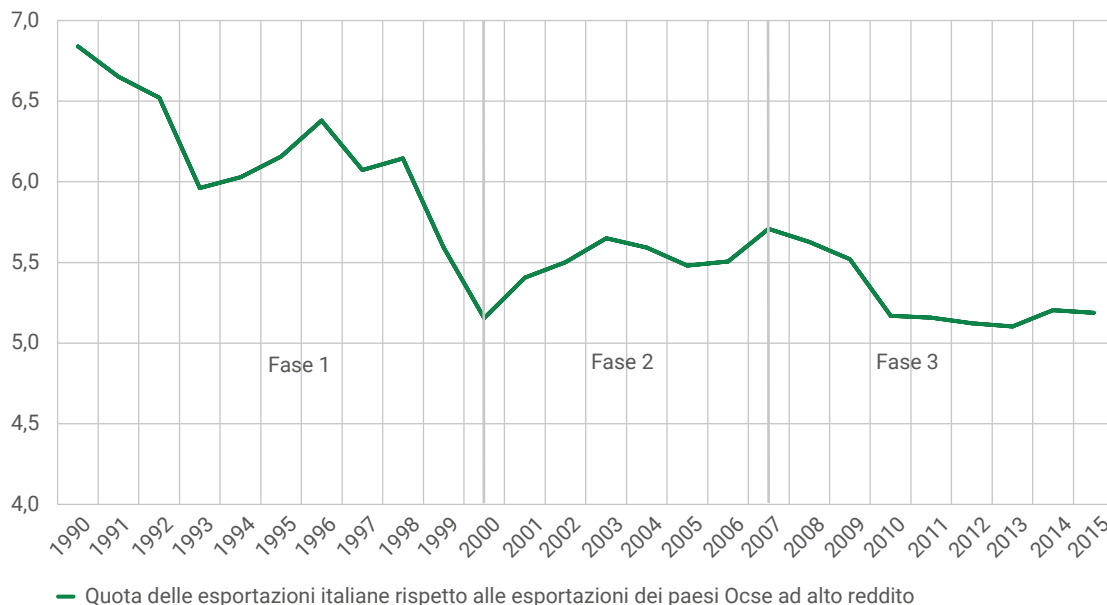
⁶ Sono considerati ad alto reddito: Australia, Austria, Belgio, Canada, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Ungheria, Islanda, Irlanda, Israele, Giappone, Corea del Sud, Lussemburgo, Paesi Bassi, Nuova Zelanda, Norvegia, Polonia, Portogallo, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Svizzera, Regno Unito, Stati Uniti.

⁷ Hsieh C. e Klenow P. (2009), Misallocation and manufacturing TFP in China and India, "Quarterly Journal of Economics", 124(4), pp. 1403-1448.

privo di distorsioni. In assenza di distorsioni, infatti, l'equilibrio di mercato porterebbe ad una equalizzazione del prodotto marginale dei fattori di produzione e della TFPR fra tutte le imprese.

Figura 1 – Quota delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni dei paesi OCSE ad alto reddito, 1990-2015

Percentuali



— Quota delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni dei paesi Ocse ad alto reddito

Fonte: elaborazione su dati Comtrade

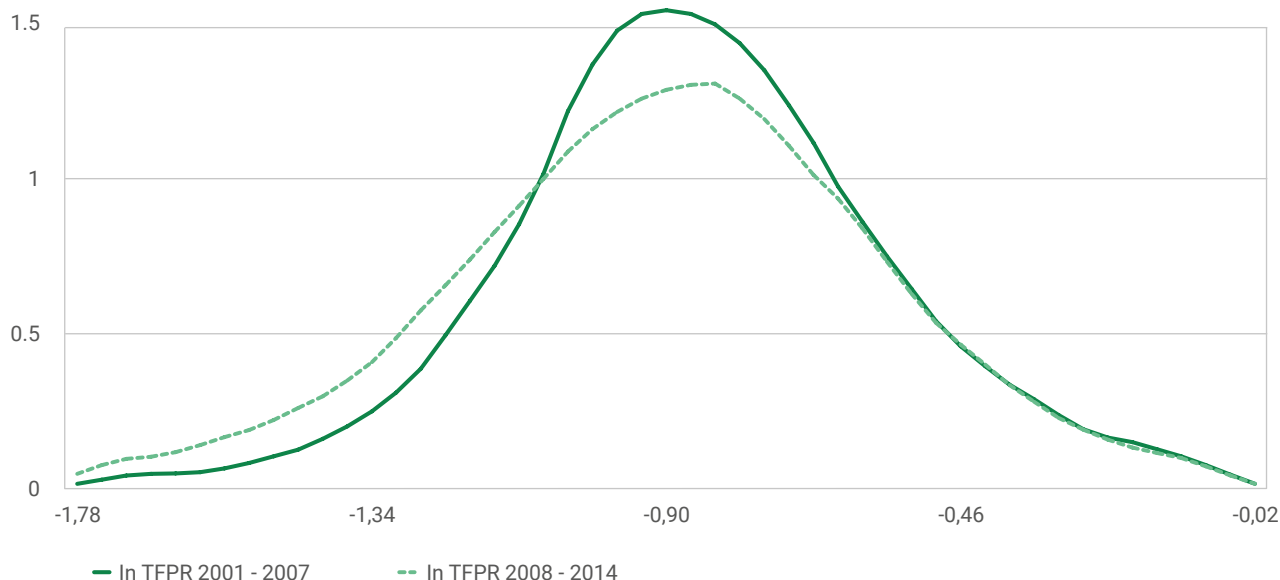
Pertanto, la dispersione della produttività delle imprese, $TFPR_{si}$ rispetto alla media del settore $\overline{TFPR_s}$, è la misura di misallocazione che utilizziamo.

In particolare, per una singola impresa i , $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} > 1$ (produttività dell'impresa maggiore della media del settore) implica che l'impresa è inefficientemente piccola e che maggiori risorse produttive andrebbero allocate a quest'impresa, in modo che produca di più e possa ridurre il prezzo dei propri prodotti fino al punto in cui $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} = 1$. Al contrario, se $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} < 1$ (produttività dell'impresa minore della media) l'impresa è inefficientemente grande e dovrebbe assorbire una quantità minore di capitale e lavoro, riducendo la produzione fino al punto in cui $TFPR_{si} / \overline{TFPR_s} = 1$.

I dati di riferimento per l'analisi empirica provengono da un campione di 3.021 imprese manifatturiere italiane del dataset UE-EFIGE/Bruegel-UniCredit. Questo dataset offre un questionario dettagliato su varie dimensioni di impresa e copre anche altri paesi europei fra cui Francia, Germania, Regno Unito e Spagna. Il questionario è stato stilato nel 2010, ma ha valore retroattivo e copre anche il periodo 2007-2009. I dati EFIGE che utilizziamo sono integrati con dati di bilancio delle imprese tratti dal database Amadeus del Bureau van Dijk, che coprono il periodo 2001-2014. Utilizziamo i dati di bilancio per ricavare le misure di produttività e misallocazione, mentre utilizziamo i dati EFIGE per analizzare le caratteristiche delle imprese misallocate.

La Figura 2 mostra la distribuzione della TFPR (in logaritmo) negli anni prima e dopo la crisi. Si vede chiaramente che c'è stato un aumento sostanziale delle imprese con una produttività inferiore alla media. Questo implica sia una diminuzione generale della produttività, sia un aumento della misallocazione con imprese poco produttive che assorbono troppe risorse rispetto alla dimensione ottimale che dovrebbero avere.

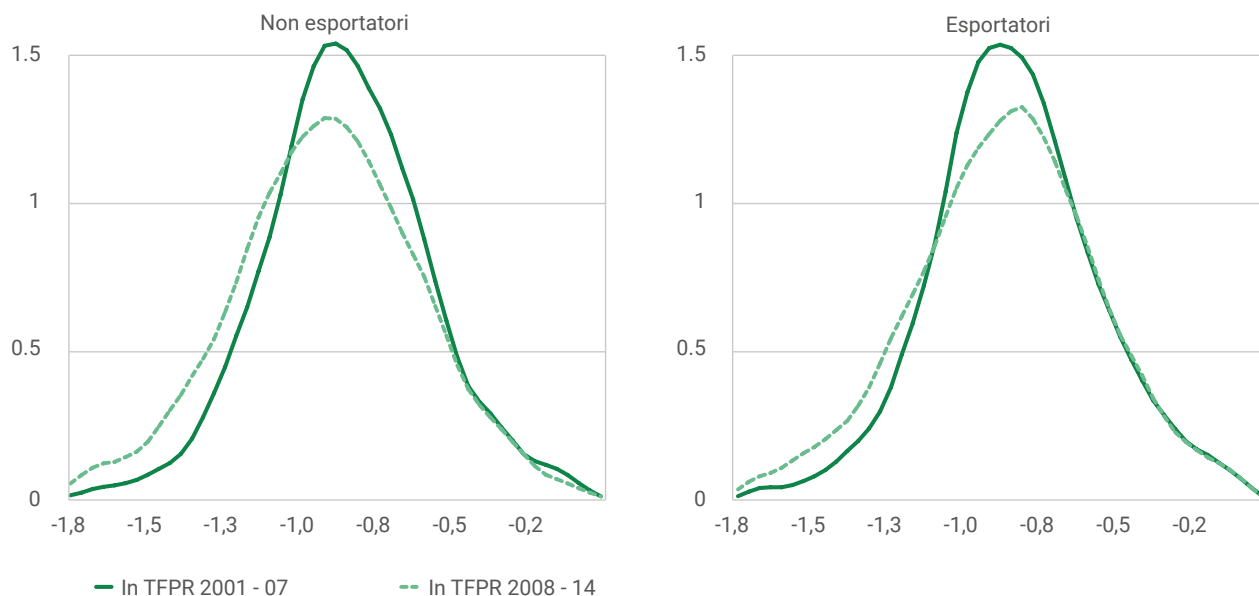
Figura 2 – Distribuzione della produttività di impresa, media pre- e post-2008



Fonte: elaborazione su dati Efige

La Figura 3 offre la stessa analisi differenziando tra imprese esportatrici e non-esportatrici. Si evince che entrambe le tipologie di imprese hanno sofferto di un aumento di imprese poco produttive, ma questo aumento è stato più marcato per le imprese non-esportatrici. Infatti, eseguendo una regressione del $\log TFPR_{si} / \overline{TFPR_s}$ sullo status di esportatore (con effetti fissi di settore ed anno), emerge che la produttività relativa è più grande per le imprese esportatrici che non-esportatrici e che questo rapporto più che raddoppia tra il periodo pre- e post-crisi passando dall'1,7 per cento al 4 per cento. Questo implica che c'è una significativa misallocazione di risorse a favore delle imprese non-esportatrici, che sono quindi troppo grandi, a scapito delle imprese esportatrici, che sono invece troppo piccole.

Figura 3 – Distribuzione della produttività di impresa per status di esportatore, media pre- e post-2008



Fonte: elaborazione su dati Efige

Oltre a monitorare l'andamento generale della produttività, vogliamo anche analizzare i tratti principali che caratterizzano le imprese che soffrono di misallocazione, ossia le caratteristiche delle imprese che sono troppo grandi o troppo piccole dato il loro livello di produttività. Per questo scopo ci affidiamo alla seguente regressione:

$$\begin{aligned} \log \frac{TFPR_{sit}}{\overline{TFPR}_{st}} = & \beta_0 + \beta_1 \text{Exporter}_{si} + \beta_2 \text{Exporter}_{si} * \text{Post08} + \\ & + \beta_3 Z_{sit} + \beta_4 \text{Exporter}_{sit} * Z_{sit} + \beta_5 Z_{sit} * \text{Post08} + \\ & + \beta_6 \text{Exporter}_{sit} * Z_{sit} * \text{Post08} + \gamma_t + \gamma_s + \varepsilon_{sit}, \end{aligned} \quad (1)$$

dove: i , s e t si riferiscono rispettivamente all'impresa, al settore, ed all'anno; quindi $TFPR_{sit}$ è la TFPR dell'impresa i nel settore s nell'anno t ; $\overline{TFPR}_{st}$ è la TFPR media nel settore s al tempo t ; Exporter_{si} è una variabile *dummy* uguale a uno se l'impresa i esportava nel 2008 o negli anni precedenti al 2008, altrimenti è uguale a zero; Post08 è una *dummy* uguale a zero fino al 2007 ed 1 dal 2009 in poi; γ_t è una *dummy* per anno che cattura gli shock comuni a tutte le imprese al tempo t ; γ_s è un effetto fisso per settore che controlla per tutte le caratteristiche del settore che sono costanti nel tempo; ε_{sit} è il termine di errore.

Nell'equazione (1) la variabile di interesse è Z_{sit} , che identifica una determinata caratteristica d'impresa (ad esempio investimenti in ricerca e sviluppo). Se il coefficiente associato a Z è positivo e significativo, le imprese con tale caratteristica sono troppo piccole rispetto alla dimensione ottimale (la dimensione in assenza di distorsioni); viceversa, se il coefficiente è negativo, la

caratteristica Z è associata ad imprese che tendono a essere inefficientemente grandi. I termini di interazione ci permettono di identificare queste caratteristiche differenziando per status di esportatore e per il periodo pre- e post-crisi finanziaria.

Abbiamo analizzato diverse caratteristiche d'impresa: struttura societaria, stili di management, composizione della forza lavoro, accesso al credito e fonti di finanziamento, innovazione, fattori di crescita. Non abbiamo trovato risultati significativi per quanto riguarda i primi tre aspetti. Di seguito ci soffermiamo sulle caratteristiche che sono risultate rilevanti.

CREDITO E FONTI DI FINANZIAMENTO

I risultati della regressione dicono che le imprese con difficoltà di accesso al credito sono inefficientemente grandi e meno risorse andrebbero allocate a esse. Pertanto, il razionamento del credito operato, in media, dal sistema bancario nei loro confronti sarebbe da considerarsi efficiente. Questo risultato vale per esportatori e non-esportatori e si rafforza dopo il 2008: dopo la crisi il credito sembrerebbe in effetti essere negato alle imprese meno produttive.

Ci soffermiamo poi sul modo in cui le imprese finanziano i propri investimenti: risorse finanziarie interne *versus* risorse finanziarie esterne all'impresa. L'analisi mostra che le imprese con un'alta quota di finanziamento con risorse interne hanno anche una più elevata produttività relativa e dovrebbero dunque espandersi. Al contrario, le imprese con una quota alta di investimenti finanziati con fondi esterni si caratterizzano per una produttività relativamente bassa e dovrebbero dunque contrarsi. Questi risultati non si differenziano tra esportatori e non-esportatori, non cambiano dopo la crisi, e sono di dimensione contenuta (la differenza di produttività fra le imprese appartenenti alle due categorie è quantitativamente piuttosto bassa).

INNOVAZIONE

Il dataset EFIGE riporta una serie di indicatori sull'innovazione delle imprese. In particolare indica se le imprese hanno intrapreso innovazione di prodotto, di processo, di mercato, o di tipo organizzativo. Inoltre, il dataset riporta se l'impresa ha svolto attività di ricerca e sviluppo e se ha richiesto od ottenuto qualche brevetto.

I risultati mostrano come la crisi sia associata ad un impatto positivo sulla TFPR per le imprese non-esportatrici relativamente più attive in tal senso (a prescindere dal tipo di innovazione) e sembra aver ridotto il *gap* di correlazione positiva tra attività innovativa e TFPR delle imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici. Prima del 2008, invece, le imprese con brevetti tendevano ad essere inefficientemente grandi (presentando una TFPR relativa minore della media di settore). Allo stato attuale, l'analisi suggerisce che più risorse dovrebbero essere attribuite alle imprese esportatrici che hanno investito relativamente di più in innovazione di processo e in attività di ricerca e sviluppo. Gli investimenti in innovazioni di mercato e organizzative non sembrano invece essere caratteristiche associate alla presenza di misallocazione di risorse.

FATTORI DI CRESCITA

I dati EFIGE riportano i fattori di crescita che le imprese identificano come fondamentali. In particolare, osserviamo se le imprese considerano la domanda di prodotti come limite alla loro crescita, oppure se la crescita del loro *business* dipende da: i) diminuzione di costi, ii) miglioramento della qualità, iii) ampliamento della gamma di prodotti, iv) riconoscimento del *brand*, v) supporto post-vendita oppure vi) rafforzamento della rete di distribuzione.

Rispetto a tale dimensione, uno dei risultati più robusti è che le imprese che attribuiscono la loro crescita alla rete di distribuzione tendono a essere inefficientemente grandi. Per quanto riguarda le imprese esportatrici, i risultati indicano che

le imprese che attribuiscono la loro crescita alla riduzione dei costi di produzione tendono a essere inefficientemente grandi, sia prima che dopo la crisi. Tra le imprese non esportatrici, tendono a essere inefficientemente grandi quelle che basano la loro crescita sul *branding* e sul supporto post-vendita. Un risultato interessante è che, dopo la crisi, le imprese che vedono la mancanza di domanda come limite alla crescita risultano inefficientemente grandi, indipendentemente dall'essere o meno esportatrici. Ciò sembrerebbe suggerire che il mercato abbia maggiormente penalizzato le imprese relativamente meno produttive. Infine, le imprese che indicano il miglioramento della qualità del prodotto come fattore di crescita non risultano misallocate.

In conclusione, l'analisi effettuata evidenzia come le imprese esportatrici italiane appaiano relativamente più produttive (e dunque inefficientemente piccole) rispetto alle imprese non esportatrici, sia prima che dopo la crisi, e come ciò sia legato a distorsioni che restringono l'accesso ai mercati dei beni e dei fattori per le prime relativamente più che per le seconde.

L'analisi sottolinea altresì la correlazione tra la misallocazione delle risorse e una serie di caratteristiche d'impresa. Politiche volte ad incidere su tali differenze tra imprese potrebbero utilmente contribuire al recupero della produttività italiana.

2017 | Sopra la soglia (dell'export) l'impresa campa: vincoli strutturali e barriere all'export

di Stefano Costa, Federico Sallusti, Claudio Vicarelli, Davide Zurlo¹

La capacità di operare sui mercati esteri ha costituito nell'ultimo decennio un fattore cruciale per l'attività economica delle imprese italiane.² In questo contesto, la crescente complessità dei processi produttivi, il progressivo sviluppo delle catene globali del valore e l'aumento della competitività sui mercati internazionali collegano sempre più l'attività estera delle imprese alla capacità di raggiungere adeguati livelli di innovazione ed efficienza operativa. La letteratura economica che si è sviluppata su questi temi ha da tempo mostrato come, ai fini della tenuta competitiva del sistema produttivo italiano, la ricerca delle condizioni strutturali e dei livelli di performance richiedano in particolare un recupero di dimensioni d'impresa e produttività.³

D'altra parte, le differenze settoriali in termini di tecnologia, organizzazione della filiera produttiva, esposizione alla concorrenza internazionale fanno sì che i livelli minimi di dimensioni e produttività necessari ai fini dell'internazionalizzazione d'impresa possano differire da comparto a comparto. Ciò significa che per ogni settore esisterà una combinazione di dimensione d'impresa e di produttività che identifica le condizioni minime per esportare e, dunque, discrimina tra imprese esportatrici e domestiche. L'individuazione, a partire da dati d'impresa e per ciascun settore di attività economica, di questa soglia dell'export, e di conseguenza la possibilità di posizionare ogni impresa rispetto alla propria distanza da tale soglia, rappresentano un rilevante arricchimento conoscitivo e uno strumento potenzialmente utile per la formulazione di efficaci misure di promozione dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

Le soglie di export sono state definite applicando l'analisi Roc (*Receiver Operating Characteristics*) alla base di microdati integrati Frame-SBS sviluppata dall'Istat, che contiene le principali informazioni di carattere economico e strutturale per il complesso delle circa 4,4 milioni di imprese italiane. L'analisi è stata condotta sulle unità produttive appartenenti ai settori manifatturieri per le quali sono rispettate alcune condizioni in termini di rilevanza economica e di coerenza metodologica.⁴

La procedura si articola in quattro fasi, ciascuna sviluppata per ognuno dei comparti considerati. Nella prima si stimano, separatamente, la produttività totale dei fattori (o *Total factor productivity*, d'ora in avanti Tfp) e l'efficienza tecnica. Nella seconda si stima la probabilità di esportare sulla base di una serie di caratteristiche d'impresa: la dimensione (espressa dal numero di addetti), il livello di Tfp, l'età, la dinamica dell'efficienza tecnica, la localizzazione (ripartizione geografica) e la tecnologia (rappresentata dall'appartenenza settoriale, colta a un elevato livello di disaggregazione). Nella terza fase, per ogni impresa viene calcolato un indicatore composito che, *ceteris paribus*, rappresenta l'effetto di dimensione e produttività sulla propensione individuale a esportare. Nella quarta fase, infine, l'applicazione

¹ Istat.

² Si vedano, tra gli altri, Accetturo et al. (2013), Istat (2013), Ice (2015).

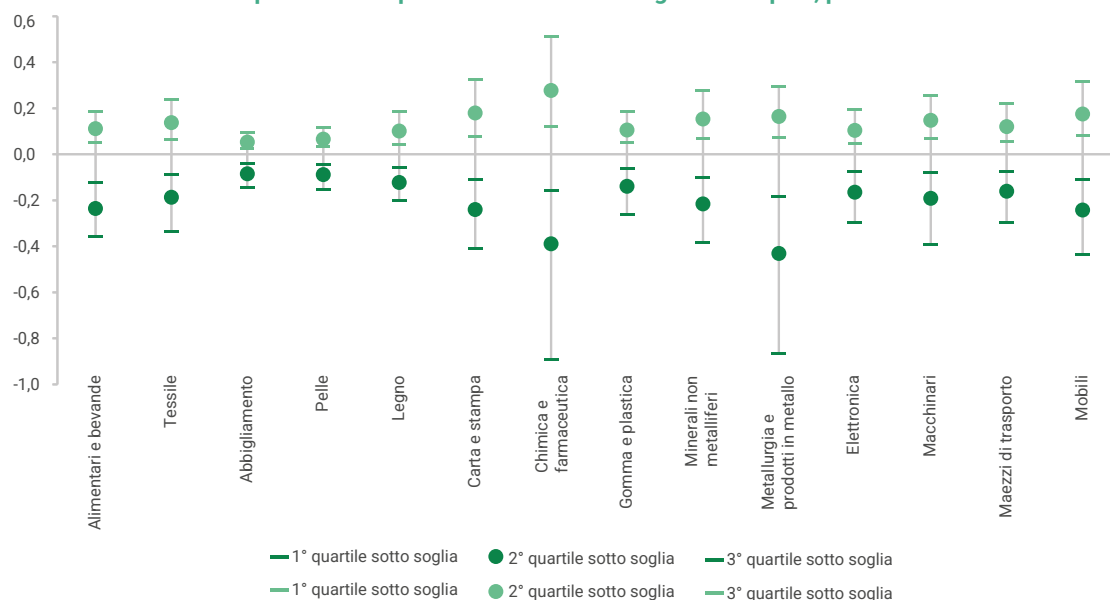
³ Per una rassegna si veda OCSE (2015); per un'ottica più focalizzata sulle inefficienze allocative si rimanda a Calligaris et al. (2016).

⁴ In particolare, sono stati esclusi i comparti estrattivi, la produzione di tabacchi, le altre attività manifatturiere e le manutenzioni e riparazioni di macchine e macchinari. Inoltre sono state tenute in considerazione solo le imprese aventi le seguenti caratteristiche: a) presenza di almeno un addetto, b) fatturato superiore a 30 mila euro c) valore aggiunto positivo, d) ammortamenti positivi. Le prime due condizioni definiscono la rilevanza economica, le seconde rispondono a esigenze di coerenza metodologica legate alla stima della produttività totale dei fattori e dell'efficienza tecnica.

della metodologia Roc all'indicatore così ottenuto consente di individuarne il livello soglia, che identifica la combinazione minima di dimensioni e produttività necessaria per l'accesso ai mercati internazionali.⁵

Tramite questa procedura è possibile ottenere, all'interno di ogni settore, indicazioni rilevanti sia per quanto riguarda il posizionamento delle imprese rispetto alla soglia dell'export, sia per quel che attiene alle caratteristiche delle soglie stesse. Con riferimento al primo aspetto, in tutti i comparti le unità sotto-soglia mostrano una dispersione non inferiore (e spesso decisamente maggiore) a quelle delle unità produttive sopra-soglia [Figura 1]. In altri termini, in pressoché tutti i settori le imprese che hanno oltrepassato la soglia dell'export presentano combinazioni di dimensioni e produttività più simili tra loro rispetto a quanto avviene nell'ambito delle unità al di sotto della soglia stessa, in particolare in comparti molto esposti alla concorrenza internazionale quali Abbigliamento, Pelle e Legno.

Figura 1 – Distribuzione delle imprese al di sopra e al di sotto della soglia dell'export, per settore di attività economica



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

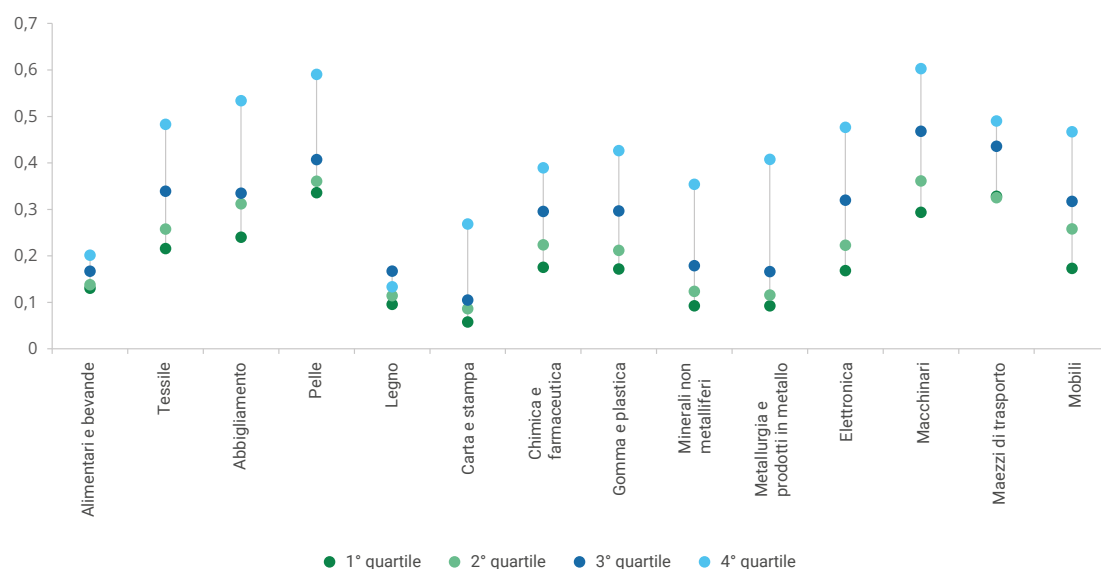
Questa mappa delle imprese esportatrici e non esportatrici rivela anche altre importanti differenze tra i comparti. Da un lato il confronto in termini di dispersione totale (espressa dalla distanza fra i terzi quartili delle due distribuzioni) consente di valutare il grado di eterogeneità di un determinato settore, fornendo indicazioni sulla distanza strutturale fra le imprese esportatrici e non esportatrici. Dall'altro lato, è possibile confrontare in ogni comparto i profili dimensionale e produttivo delle unità esportatrici e domestiche più vicine alla soglia (individuate, nella figura, dai primi quartili delle due distribuzioni). Tale confronto, infatti, è indicativo dell'entità del recupero di dimensioni e produttività richiesto alle imprese domestiche strutturalmente più robuste al fine di affacciarsi ai mercati esteri; allo stesso tempo, la distanza in questione offre una prima misura

⁵ Per ulteriori dettagli sull'approccio utilizzato, si rimanda alla Nota metodologica *Stima delle soglie di struttura e di export: un'applicazione della metodologia Roc*, contenuta in Istat (2017).

della potenziale platea di nuovi esportatori che, a condizioni date di domanda, si avrebbero a seguito di un eventuale intervento pubblico a favore dell'abbassamento delle soglie, agendo sugli incentivi alle imprese o sui fattori di contesto.

Tenendo in considerazione le sole imprese al di sopra della soglia dell'export, è possibile analizzare la loro propensione all'export (misurata dalla quota di fatturato esportato) all'aumentare della distanza dalla soglia [Figura 2]. In tutti i settori (a eccezione del Legno), la quota di esportazioni sul fatturato complessivo tende a crescere all'aumentare della distanza dal valore soglia, con un'evidente accelerazione nel passaggio dal terzo al quarto quartile della distribuzione (e in alcuni casi anche fra il secondo ed il terzo). Questo risultato conferma come, nella partecipazione delle imprese italiane agli scambi internazionali, il margine estensivo prevalga su quello intensivo, ma soprattutto evidenzia come, nella struttura produttiva attuale, una partecipazione più intensa ai mercati esteri (in termini di quota di fatturato esportato) sia condizionata al raggiungimento di livelli dimensionali e produttivi molto superiori a quelli oggi individuabili come condizioni minime per esportare.

Figura 2 – Imprese sopra la soglia dell'export: fatturato medio esportato, per quarti di distanza dalla soglia e settore di attività economica. Anno 2014

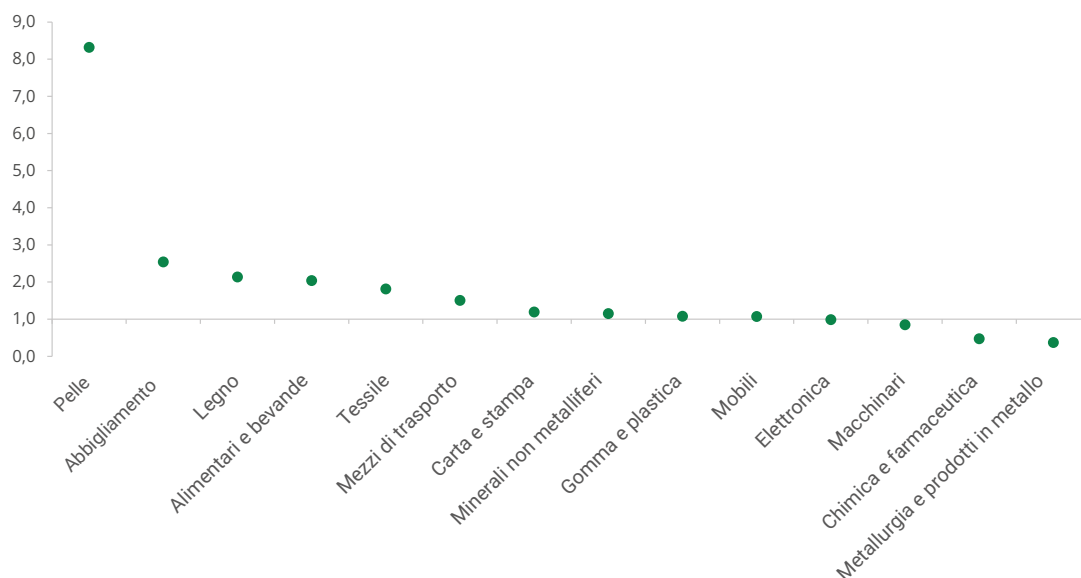


Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Questo approccio permette inoltre di valutare il ruolo di dimensione e produttività come eventuali leve di policy finalizzate ad aumentare il grado di internazionalizzazione del sistema produttivo italiano. Tuttavia, una misura di incentivo alla produttività o alla crescita dimensionale può avere un'efficacia e un effetto molto diversi da settore a settore. Una misura del valore di scambio tra i due elementi (dato dal rapporto tra i rispettivi coefficienti stimati nell'ambito della determinazione della soglia dell'export) è riportata nella Figura 3: nella maggior parte dei comparti, ai fini del superamento della soglia, il recupero di produttività risulterebbe più rilevante di una crescita dimensionale. Questo avviene soprattutto nei settori esposti alla concorrenza internazionale nei quali, come si è visto, il profilo delle imprese al di sopra e al di sotto della soglia è più omogeneo: Pelle, Abbigliamento e Legno. Al contrario, un aumento di dimensioni risulterebbe più rilevante per aumentare la platea di esportatori

in comparti a tecnologia avanzata o a maggiore intensità di capitale, quali Chimica e Farmaceutica, Metallurgia e prodotti in metallo, Macchinari ed Elettronica.

Figura 3 – Rilevanza relativa di produttività e dimensione nella determinazione della soglia dell'export, per settore di attività economica. Anno 2014



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Il legame tra la combinazione dimensione-produttività e l'attività di esportazione, tuttavia, è condizionato dalla tecnologia e dalle caratteristiche strutturali del settore considerato: il ruolo relativo dei due fattori, così come la loro efficacia nel portare le imprese non esportatrici ai livelli richiesti per esportare, sono elementi che differiscono da un settore a un altro.

Ciò significa che l'analisi di come le imprese si posizionano nei confronti della soglia dell'export deve tenere conto anche delle combinazioni dimensioni-produttività (*proxy* della tecnologia produttiva) prevalenti del settore. In questo modo diviene possibile individuare i comparti nei quali le condizioni strutturali e tecnologiche sono più favorevoli a una proiezione internazionale dell'attività d'impresa e quelli, al contrario, nei quali il contesto produttivo non facilita l'accesso ai mercati esteri.

Una recente analisi (Istat, 2017) ha individuato, tra i primi, i comparti della Farmaceutica, ma anche del Legno e della Stampa. In questi settori, quindi, l'eventuale condizione di non esportatore dipende in prevalenza da elementi diversi da dimensioni e produttività (ad esempio specifiche strategie aziendali, organizzazione delle filiere o altro).

Al contrario, in attività quali Alimentari, Tessile e Autoveicoli, la combinazione dimensioni-produttività prevalente fa sì che la barriera alle esportazioni agisca lungo entrambe le direttrici: le imprese che esportano devono essere necessariamente più grandi e più produttive rispetto alla media settoriale.

All'interno di ciascun settore, l'interazione tra le caratteristiche strutturali e le combinazioni dimensioni-produttività che definiscono la soglia dell'export permette quindi di individuare due gruppi di imprese rilevanti ai fini di *policy*: a) le riluttanti, ovvero le unità che, pur avendo caratteristiche dimensionali e di produttività superiori a quelle del settore di appartenenza, si

collocano al di sotto dei valori necessari per intraprendere l'attività di esportazione; b) le smart, cioè le imprese che esportano pur avendo dimensione e produttività inferiori a quelle prevalenti nel comparto. Le prime rappresentano la platea naturale di possibili interventi di stimolo all'internazionalizzazione, nella misura in cui l'obiettivo consista nell'allargamento del numero di esportatori (dunque nell'aumento delle imprese al di sopra della soglia dell'export); le seconde rilevano soprattutto per interventi diretti ad aumentare il margine intensivo, in considerazione del limitato grado medio di apertura internazionale del sistema produttivo italiano.

Anche all'interno di questa classificazione, tuttavia, le condizioni settoriali determinano sostanziali differenze. In settori export-friendly quali la Farmaceutica e il Legno, infatti, la presenza di imprese riluttanti fa ritenere che la condizione di non esportatore sia determinata da fattori diversi dalla dimensione e produttività, ad esempio diffusi rapporti di subfornitura, un'accentuata concorrenza internazionale o uno strategico orientamento al mercato nazionale.

Diversamente, le riluttanti appartenenti ai comparti la cui struttura non favorisce in sé la presenza sui mercati esteri, quali alimentari, autoveicoli o tessile, hanno dimensioni e produttività necessarie ma non sufficienti a esportare. Le ragioni, anche in questo caso, possono essere diverse: un mercato internazionale con elevate barriere all'entrata, una precedente perdita di competitività internazionale che ha determinato un abbandono dei mercati esteri, una domanda essenzialmente limitata ai confini nazionali. Ciascuna di queste circostanze, pertanto, può richiedere interventi di stimolo diversi.

NOTA BIBLIOGRAFICA

Accetturo A., Bassanetti A., Bugamelli M., Faiella I., Finaldi Russo P., Franco D., Giacomelli S. e Omiccioli M. (2013), *Il sistema industriale italiano tra globalizzazione e crisi*, Banca d'Italia, "Questioni di Economia e Finanza", n. 193, luglio.

Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J. e Schott P.K. (2007), *Firms in international trade*, "Journal of Economic Perspectives", vol. 21(3), pp. 105–130.

Calligaris S., Del Gatto M., Hassan F., Ottaviano G.I.P. e Schivardi F. (2016), *Italy's productivity conundrum - A study on resource misallocation in Italy*, "EC Discussion Paper", n. 30, maggio.

Ice (2015), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio, www.ice.it/statistiche/archivio_rapporti/2015.htm.

Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio, www.istat.it/it/archivio/82456.

Istat (2017), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo, www.istat.it/it/archivio/197346.

Ocse (2015), *The future of productivity*, OCSE Publishing, Paris.

2017 | L'aggiustamento dei conti con l'estero: fattori ciclici e il conto corrente dell'Italia

di Silvia Fabiani, Stefano Federico e Alberto Felettigh¹

INTRODUZIONE

Il saldo del conto corrente della bilancia dei pagamenti dell'Italia ha registrato un consistente miglioramento negli ultimi sei anni, passando da un disavanzo pari al 3,4 per cento del Pil nel 2010 a un surplus del 2,6 nel 2016.² L'aggiustamento dei conti con l'estero ha avuto luogo in una fase di protratta debolezza dell'economia, contraddistinta da una marcata flessione della domanda interna. Una valutazione corretta della natura di tale riequilibrio, e in particolare della componente legata all'andamento del ciclo economico e quindi probabilmente destinata a venir meno con il consolidarsi della ripresa, è pertanto rilevante per le sue implicazioni riguardo alla sostenibilità futura dei conti con l'estero.

Il lavoro analizza il peso dei fattori ciclici, domestici e internazionali, nel recente miglioramento del saldo di conto corrente dell'Italia. L'analisi si basa su un semplice modello che calcola quali sarebbero i valori delle importazioni e delle esportazioni nel caso in cui il prodotto, interno e dei partner commerciali, fosse al suo livello potenziale, nello spirito della metodologia adottata dalla Commissione europea. Il modello si distingue da quest'ultima, tuttavia, sotto due importanti aspetti: i) tiene conto della diversa intensità con cui le varie componenti della domanda attivano le importazioni, dando pertanto rilievo agli effetti di composizione; ii) deriva endogenamente il livello potenziale della domanda interna, delle esportazioni e delle importazioni a partire da una stima esogena del prodotto potenziale.

IL MODELLO

Stime del saldo di conto corrente corretto per gli effetti ciclici sono prodotte periodicamente dalle organizzazioni internazionali, con una varietà di metodi. Il Fondo monetario internazionale (FMI), per esempio, nell'ambito della valutazione degli squilibri esterni, stima una componente strutturale del conto corrente sulla base di regressioni panel che includono tra l'altro alcune variabili di natura ciclica (Phillips et al., 2013). La metodologia della Commissione europea (Salto e Turrini, 2010) considera invece separatamente esportazioni e importazioni e calcola il conto corrente di un paese al netto dei fattori ciclici come quello che si determinerebbe qualora la produzione domestica e quella dei partner commerciali fossero al loro livello potenziale, in altre parole se in entrambi i casi l'*output gap* fosse nullo. Ad esempio, se chiudere l'*output gap* richiedesse un Pil dell'1 per cento superiore rispetto a quello effettivo, l'ipotesi è che anche le importazioni sarebbero proporzionalmente più alte, in base a un'elasticità fissata esogenamente.

Il modello utilizzato in questo lavoro estende l'approccio della Commissione europea (Ce) incorporando effetti di composizione, riconoscendo cioè che le diverse componenti della domanda aggregata (esportazioni e domanda interna) attivano le importazioni con differente intensità. Inoltre, contrariamente all'approccio adottato dalla Ce, il modello determina endogenamente (e in modo internamente coerente) il livello potenziale della domanda interna, delle esportazioni e delle importazioni a partire da una stima esogena del prodotto potenziale.

¹ Banca d'Italia.

² L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro di Fabiani, Federico e Felettigh (2016).

Nel dettaglio, si ipotizza che le esportazioni potenziali siano una funzione lineare del prodotto potenziale estero. Viceversa, le importazioni dipendono da una misura di domanda costruita, nello spirito della *Import intensity-Adjusted Demand* (Iad) di Bussière et al. (2013), come media ponderata di esportazioni e domanda interna; i pesi riflettono la diversa attivazione di importazioni da parte di ciascuna componente. In particolare, le esportazioni sono caratterizzate da un contenuto di importazioni più elevato, in ragione della crescente frammentazione internazionale della produzione: la calibrazione delle elasticità nel modello è tale che a una pari variazione (assoluta) di esportazioni e di domanda interna, la corrispondente attivazione di importazioni è circa 1,6 volte superiore nel caso delle esportazioni. Infine, i livelli potenziali di esportazioni, importazioni e domanda interna (X^{pot} , M^{pot} e DI^{pot} , rispettivamente) devono essere coerenti con il Pil potenziale (Y^{pot}):

$$Y^{pot} = DI^{pot} + X^{pot} - M^{pot}$$

dove X^{pot} è determinato dal Pil potenziale estero, mentre M^{pot} è una funzione lineare di DI^{pot} e di X^{pot} . Si tratta pertanto di risolvere un semplice sistema di tre equazioni simultanee.

Il modello proposto, così come quello della Commissione europea, di fatto corregge per gli effetti del ciclo solo la bilancia commerciale, mentre nessuna rettifica viene apportata ai redditi primari e secondari.

Figura 1 - Correzione per il ciclo: saldo del conto corrente⁽¹⁾

In percentuale del Pil



⁽¹⁾ Il minimo e il massimo indicano l'intervallo dei valori ottenuti sulla base di modelli di stima alternativi.

Fonte: elaborazioni su dati Ameco, Banca d'Italia, Fmi, Istat, OCSE

La variabile esogena cruciale per la stima del modello è il prodotto potenziale, da cui discende la misura dell'*output gap*; la sua valutazione quantitativa varia a seconda della metodologia adottata ed è tipicamente soggetta a un ampio margine di incertezza. Nel lavoro si utilizza, come indicatore dell'*output gap* italiano, quello calcolato dalla Banca d'Italia.³

Nel confronto con le misure calcolate dalle principali organizzazioni internazionali, esso delinea per gli anni più recenti una fase ciclica intermedia tra quella tendenzialmente più negativa prospettata dalle stime dell'OCSE e quella, più positiva, che traspare dalle stime della Commissione europea e del Fmi. Per il resto del mondo si considera una media ponderata degli *output gap* di 45 partner commerciali, a loro volta ottenuti come medie degli indicatori stimati dalla Commissione europea, dall'OCSE e dal FMI.

I RISULTATI PER L'ITALIA

Secondo le nostre stime, il saldo di conto corrente dell'Italia corretto per gli effetti ciclici ha registrato un graduale deterioramento dalla metà degli anni novanta, divenendo negativo all'inizio della scorsa decade e raggiungendo il suo punto di minimo nel 2010 [Figura 1]. Successivamente ha segnato un graduale recupero, tornando positivo nel 2014.

Lo scorso anno era in surplus per circa l'1,4 per cento del Pil.

Gli effetti del ciclo economico, relativamente marginali fino alla crisi dei debiti sovrani del 2011, sono stati rilevanti nell'ultimo quinquennio, sostenendo l'avanzo del conto corrente di un ammontare pari a 1,2 punti percentuali di Pil in media.

Nel complesso, tuttavia, il ribilanciamento dei conti con l'estero avvenuto tra il 2010 e il 2016 è stato consistente anche tenendo conto degli effetti ciclici: al netto di questi ultimi, il saldo ha registrato un miglioramento di 5,1 punti percentuali di Pil; la componente non ciclica spiega quindi oltre i quattro quinti della variazione del saldo effettivo (6 punti).

Tenendo conto dei risultati di una serie di esercizi di robustezza basati su ipotesi, calibrazioni e modelli alternativi, il saldo corretto per il ciclo si collocherebbe comunque in avanzo nel 2016, in un intervallo compreso tra lo 0,4 e il 2,6 per cento del Pil; all'ampiezza di tale intervallo contribuisce soprattutto l'incertezza delle valutazioni sull'*output gap*.

La metodologia utilizzata consente di quantificare separatamente il contributo delle esportazioni e delle importazioni alla correzione del conto corrente al netto degli effetti ciclici: questi ultimi sono stati generalmente più ampi dal lato delle importazioni, in particolare nell'ultimo quinquennio, riflettendo la fase recessiva molto più intensa nel nostro paese che nel complesso dei partner commerciali.

Ciò nonostante, il ribilanciamento in atto dal 2010, al netto degli effetti ciclici, è attribuibile soprattutto (per 4,5 punti percentuali di Pil) alla buona performance delle esportazioni, mentre il contributo delle importazioni è stato sostanzialmente nullo e quello dei redditi primari e secondari è stato di 0,5 punti percentuali [Figura 2].

Nel periodo considerato vi sono state rilevanti fluttuazioni dei prezzi dei prodotti energetici.

Per isolare il loro impatto sul saldo di conto corrente corretto per il ciclo, si può sottrarre da quest'ultimo il valore delle importazioni di beni energetici.⁴ Escludendo tale componente, tra il 2010 e il 2016 il saldo di conto corrente

³ L'indicatore è ricavato come media delle stime basate su quattro approcci differenti: un metodo bayesiano a componenti inosservate, un modello univariato autoregressivo a coefficienti variabili, un approccio basato sulla funzione di produzione e un Var strutturale (Bassanetti et al. 2010).

⁴ Ciò equivale implicitamente a ipotizzare che, in caso di chiusura dell'*output gap*, l'aumento delle importazioni di beni energetici sarebbe in proporzione alla loro quota sul Pil.

corretto per il ciclo è aumentato da 0,5 a 3,7 punti di Pil. Il miglioramento si è concentrato tra il 2010 e il 2012; nel successivo biennio il saldo è rimasto pressoché invariato, mostrando un lieve peggioramento nel 2015 e un rimbalzo nel 2016.

Figura 2 - Correzione per il ciclo: esportazioni e importazioni

In percentuale del Pil



Fonte: elaborazioni su dati Ameco, Banca d'Italia, FMI, Istat, OCSE

ALCUNE EVIDENZE PER GLI ALTRI MAGGIORI PAESI DELL'AREA

Dall'applicazione del nostro modello alle altre tre maggiori economie dell'Area dell'euro emergono effetti eterogenei tra paesi: nel 2016, il saldo di conto corrente della Germania al netto dei fattori ciclici sale dall'8,8 per cento del Pil stimato dalla Commissione europea al 9,6 per cento delle nostre stime, un valore ben oltre la soglia di allerta previste dalla *Macroeconomic Imbalance Procedure* (6 per cento). Viceversa, il notevole aggiustamento del disavanzo spagnolo, in atto dal 2008, viene in parte ridimensionato e il saldo corretto per gli effetti del ciclo economico diventa positivo solo nel 2016. La correzione ha invece un impatto modesto per il perdurante disavanzo della Francia.

CONCLUSIONI

Si analizza il ruolo dei fattori ciclici nel miglioramento del conto corrente dell'Italia dal 2010, sulla base di un modello che deriva il livello potenziale di domanda interna, importazioni ed esportazioni da una stima esogena del prodotto potenziale, considerando effetti di composizione. Secondo i risultati, nel 2016 il saldo italiano di conto corrente corretto per gli effetti ciclici era l'1,4 per cento del PIL. L'aggiustamento dei conti con l'estero dal 2010 è stato in larga parte (5,1 punti di PIL su 6,0) di natura non ciclica; anche considerando l'ulteriore correzione per la discesa dei prezzi energetici, il riequilibrio rimane significativo (3,2 punti di PIL). Vi ha contribuito in larga parte la buona dinamica delle esportazioni, che segnala un'accresciuta capacità delle imprese italiane di misurarsi sui mercati internazionali, anche grazie al recupero di competitività di prezzo.

L'applicazione del modello agli altri maggiori paesi dell'area segnala che nel periodo recente gli squilibri esterni sono più ampi se valutati al netto degli effetti del ciclo economico.

NOTA BIBLIOGRAFICA

Bassanetti A., Caivano M. e Locarno A. (2010), *Modelling Italian potential output and the output gap*, Banca d'Italia, "Temi di discussione", n. 771.

Bussière M., Callegari G., Ghironi F., Sestieri G. e Yamano N. (2013), *Estimating Trade Elasticities: Demand Composition and the Trade Collapse of 2008-2009*, "American Economic Journal: Macroeconomics", vol. 5(3), pp. 118–151.

Fabiani S., Federico S. e Felettigh A. (2016), *Adjusting the external adjustment: cyclical factors and the Italian current account*, Banca d'Italia, "Questioni di economia e finanza", n. 346.

Phillips S., Cataô L., Ricci L., Bems R., Das M., Di Giovanni J., Unsal D.F., Castillo M., Lee J., Rodriguez J. e Vargas M. (2013), *The External Balance Assessment (EBA) Methodology*, IMF "Working Paper series", n. 272.

Salto M. e Turrini A. (2010), *Comparing alternative methodologies for real exchange rate assessment*, European Economy, "Economic Papers", n. 427.

2017 | Trent'anni di mercato interno europeo

di Stefano Micossi¹

IL QUADRO D'INSIEME

L'obiettivo dell'integrazione economica occupava un posto di primo piano nel Trattato di Roma del 1957, nella forma specifica di un mercato interno comune basato sulla libera circolazione di beni, servizi e fattori produttivi (lavoro e capitale). Oltre ad essere un'area di libero scambio e un'unione doganale con tariffa esterna comune, il modello del mercato comune aveva come obiettivo la rimozione delle barriere tecniche che derivano dalle norme nazionali a tutela della salute, della sicurezza e dell'ambiente, nonché, in misura limitata, delle barriere fiscali.

Tre profili assumono rilievo al riguardo. In primo luogo, l'integrazione non implica solo l'eliminazione delle barriere (integrazione negativa), ma anche l'armonizzazione delle norme che stabiliscono gli standard di tutela delle preminenti esigenze di interesse generale, da applicare in tutto il mercato interno (integrazione positiva). In secondo luogo, il problema di eliminare e prevenire le barriere si pone anche per i comportamenti che sono in grado di alterare la parità di condizioni tra gli operatori economici (*il level playing field*) dopo l'apertura del mercato, quali le misure protezionistiche e i sussidi pubblici concessi da uno stato alle imprese nazionali o le condotte anticoncorrenziali delle imprese. Queste distorsioni vengono affrontate con la politica di concorrenza e in particolare con il controllo degli aiuti di stato, un sistema peculiare della costruzione europea che vincola in via diretta gli stati membri. In terzo luogo, l'apertura del mercato e la liberalizzazione non precludono l'intervento pubblico, ad esempio la politica agricola comune per la tutela dell'ambiente o le politiche di coesione che aiutano le economie più deboli a sostenere l'impatto dell'apertura del mercato. Le politiche comuni sono attuate di norma dalla Commissione, spesso sotto la supervisione del Consiglio mediante comitati specializzati.

Già nei primi anni della Comunità economica europea, la Corte di giustizia si distinse come protagonista del processo di integrazione, attraverso l'attività giurisdizionale (*adjudication*) e le pronunce pregiudiziali sulle questioni di interpretazione del Trattato sollevate dai giudici nazionali. Il ruolo cruciale della Corte è emerso con le decisioni che hanno sancito l'effetto diretto del diritto comunitario² e la sua preminenza sulla legislazione nazionale nelle aree di competenza della Comunità,³ preparando il terreno a successive pronunce di estrema importanza per l'evoluzione del quadro giuridico in tema di mercato interno, quali *Reyners*, *Dassonville* e *Cassis de Dijon*.⁴

Il programma del mercato interno fu formalmente lanciato dal *Libro bianco sul completamento del mercato interno*, pubblicato dalla Commissione nel giugno del 1985 e approvato dal Consiglio europeo di Milano alla fine dello stesso mese. Il messaggio principale, fondato sulla giurisprudenza *Cassis de Dijon*, era che non occorre perseguire l'armonizzazione quando gli ostacoli alla libera circolazione possono essere superati applicando la *rule of reason* della tutela equivalente. Secondo questo approccio, le

¹ Direttore generale di Assonime, presidente del Consiglio scientifico della LUISS School of European Political Economy (Sep) e membro del consiglio di amministrazione della Cassa depositi e prestiti e del Centre for European Policy Studies (Ceps) di Bruxelles. Nel maggio dell'anno scorso è stato nominato Professore onorario del Collegio d'Europa, dove aveva insegnato per oltre vent'anni.

² Van Gend & Loos (1963), causa 26/62.

³ Costa vs. Enel (1964), causa 6/64.

⁴ Reyners (1974), causa 2/74; Dassonville (1974), causa 8/74; Rewe-Zentrale AG (1979), causa 120/78.

misure di armonizzazione devono essere limitate alle restrizioni che potrebbero risultare giustificate in base alle ragioni imperative consentite dal Trattato e che, quindi, possono essere eliminate solo attraverso una normativa che elevi il livello comune di tutela in quel dato settore, riconoscendo le legittime preoccupazioni degli stati membri e ripristinando la libertà di circolazione.

Nel Libro bianco erano incluse proposte di modifica del Trattato volte a semplificare ed accelerare il procedimento legislativo. Nei mesi successivi una conferenza intergovernativa raggiunse rapidamente un accordo su tali proposte portando così all'Atto unico europeo, firmato nel febbraio 1986 ed entrato in vigore il 1° luglio 1987. L'Atto unico europeo conteneva la definizione di mercato interno come "uno spazio senza frontiere interne, nel quale è assicurata la libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali" (attuale articolo 24 del TFUE) e introduceva il voto a maggioranza (qualificata) nel Consiglio per le misure relative al mercato interno, nonché una nuova procedura di cooperazione con il Parlamento europeo, che in seguito avrebbe condotto al sistema di co-decisione del Trattato di Maastricht. Avvalendosi della nuova base giuridica per le misure del mercato interno (articolo 100A del Trattato CEE, oggi 114 TFUE) la Commissione elaborò il Nuovo approccio alla normativa mercato interno, nel quale le misure legislative si limitano a fissare i requisiti essenziali di tutela, rinviando le specifiche tecniche agli standard volontari sviluppati da organismi europei di standardizzazione.

Il Libro bianco elencava circa 300 misure di armonizzazione, principalmente relative ai beni, che vennero in larga misura approvate entro la scadenza prestabilita del 1992. Ulteriori direttive di armonizzazione furono adottate negli anni successivi per aprire alla concorrenza determinati servizi – specialmente nel settore dei servizi a rete (dalle telecomunicazioni all'energia, ai trasporti e ai servizi postali) e finanziari.

Nelle reti, la presenza di rendimenti crescenti e in alcuni casi di strutture di mercato caratterizzate da monopolio naturale ha inevitabilmente spinto le iniziative in tema di mercato interno oltre l'apertura del mercato, verso misure di regolazione volte ad assicurare il libero accesso dei concorrenti e un *level playing field* nella prestazione di servizi agli utenti finali. I servizi a rete sono anche, di norma, servizi di interesse generale; l'articolo 86 del Trattato CE (oggi 106 TFUE) offriva la flessibilità necessaria per garantire che tali servizi fossero soggetti al principio di libera circolazione e alle regole di concorrenza senza che ne fosse pregiudicata la specifica missione. Le tensioni con alcuni stati membri dovute al difficile equilibrio tra istanze sociali nazionali e regole del mercato interno condussero, con i Trattati di Amsterdam e di Nizza, a una nuova disposizione – articolo 16 del Trattato CE, oggi 14 TFUE – che riaffermava l'importanza dei servizi di interesse generale nell'ambito dei "valori comuni dell'Unione". Il protocollo 26 dei Trattati chiarisce che ciò include il rispetto dell'autonomia delle autorità nazionali, ad ogni livello di governo, nel fornire e organizzare i servizi di interesse pubblico, fermo restando il potere dell'Unione di controllare che le modalità di prestazione siano conformi alle regole del mercato interno.

Ulteriori progressi nelle politiche del mercato interno sono stati raggiunti rafforzando le "politiche di accompagnamento", in particolare con l'approvazione del Regolamento (CEE) 4064/89 sul controllo delle concentrazioni e con le nuove politiche economiche di coesione e in tema di ricerca e sviluppo, finanziate mediante cospicue risorse di bilancio. Queste misure sono complementari, in quanto garantiscono alle economie più deboli risorse aggiuntive per sostenere l'aumento della pressione concorrenziale generato dall'apertura del mercato e dall'attesa concentrazione industriale. La moneta unica fu creata per rafforzare l'integrazione e gli effetti della concorrenza sul mercato interno, migliorando la trasparenza dei prezzi, riducendo i costi delle transazioni transfrontaliere ed eliminando il rischio del tasso di cambio. Per ragioni non ancora completamente chiare, mentre vi sono stati effetti positivi sulla crescita, l'integrazione dei mercati è stata meno marcata di quanto si prevedeva e la produttività di molti paesi dell'Area dell'euro è peggiorata invece di migliorare.

Una volta completata l'adozione delle misure legislative indicate dal Libro bianco, divenne evidente che importanti attività economiche non erano coperte e che, per molti versi, le norme esistenti non riuscivano a produrre una effettiva integrazione. Inoltre, il cambiamento del contesto economico, anche in ragione della globalizzazione, lo sviluppo delle nuove tecnologie e l'accresciuto risalto delle questioni ambientali nella politica pubblica contribuivano in modo importante a definire l'agenda legislativa, con nuove istanze provenienti dalla collettività e dagli stati membri (*widening*) e la necessità di rivedere e adattare di continuo le norme esistenti (*deepening*). Ciò si riflette nel moltiplicarsi degli esercizi di valutazione strategica e dei piani volti a completare il mercato interno. Il completamento del mercato interno è divenuto infatti un obiettivo mobile, che richiede un adattamento costante. Una sintesi delle principali iniziative incluse nel Libro bianco e dei successivi provvedimenti normativi è contenuta nella Tavola 1.

Il rapporto Monti del 2010 metteva in luce alcune idee che erano progressivamente emerse nelle strategie per il mercato interno del decennio precedente, vale a dire la questione di legittimità socio-politica che accompagna l'apertura dei mercati e l'esigenza di ricostituire un consenso popolare attorno agli obiettivi del mercato interno. Il rapporto sottolineava l'importanza di sfruttare le opportunità del mercato interno a vantaggio dei consumatori, promuovendo strategie di crescita sostenibile sul piano ambientale e riesaminando il punto di equilibrio tra le libertà del mercato interno e i diritti e le aspettative dei lavoratori, dopo le tensioni provocate soprattutto dalle regole europee sul distacco dei lavoratori e le relative pronunce della Corte di giustizia, ad esempio nel caso Laval.⁵

Nel corso del tempo, questi più ampi obiettivi hanno trovato riconoscimento nel Trattato, con i nuovi titoli dedicati alla tutela dei consumatori e alla politica sociale.

Due importanti iniziative di apertura del mercato sono state intraprese nello scorso decennio nel settore dei servizi in generale e in quello specifico dei servizi finanziari. La prima è stata stimolata da un rapporto pubblicato nel 2002 dalla Commissione sullo "Stato del mercato interno dei servizi", che descriveva dettagliatamente lo scarso grado di integrazione del settore, le principali barriere giuridiche e il loro impatto sull'economia, soprattutto sulle piccole e medie imprese e i consumatori. La direttiva Servizi, 2006/123/CE approvata dal Parlamento europeo e dal Consiglio nel 2006 e che avrebbe dovuto essere applicata a partire dal 2009, costituiva una risposta adeguata, ma è rimasta largamente inattuata.

⁵ Laval (2007), causa C-341/05.

Tavola 1 - Il mercato interno europeo (1985-2015): un quadro generale

Beni	✓ Mutuo riconoscimento (C.Giust., Cassis de Dijon 1979) ✓ Atto unico europeo (1986) ✓ il mercato interno come compito della Comunità; nuova procedura legislativa maggioranza qualificata (in co-decisione con il Pe) e armonizzazione dei requisiti essenziali ✓ Standard tecnici volontari di conformità
Servizi (stabilimento e prestazione transfrontaliera)	✓ C. Giust.: dalle discriminazioni alle restrizioni a test dell'accesso al mercato e principio dell'interesse pubblico (Vlassopoulou 1989 e Gebhard 1994 sul diritto di stabilimento; Sager 1990 e Gouda 1989 sulla libera prestazione di servizi)
Regime generale	✓ Dir. 2006/123 → principi orizzontali applicabili a tutti i servizi, tranne quelli già armonizzati e alcune specifiche attività
Mercati Finanziari	✓ 'Passaporto unico' basato su criteri armonizzati ✓ Vigilanza delle istituzioni finanziarie da parte del paese d'origine; controllo nel paese di destinazione per attività d'impresa, tutela del consumatore e stabilità 'sistemica' del mercato domestico ✓ Servizi di investimento e infrastrutture del mercato finanziario (MiFID II 2014/65, MiFIR 600/2014) ✓ Sistema europeo di vigilanza finanziaria che include: (i) Comitato europeo per il rischio sistemico; (ii) Autorità di vigilanza europee (Eba, Eiopa, Esma) ✓ Pacchetto sull'Unione bancaria: Meccanismo di vigilanza unico, Meccanismo di risoluzione unico e Direttive sui sistemi di garanzia dei depositi e sui sistemi di risoluzione delle banche; pacchetto CRD IV sui requisiti patrimoniali e la vigilanza prudenziale
Servizi di interesse generale	✓ Il Trattato di Amsterdam introduce l'articolo 14 Tfeue, che stabilisce una nuova base giuridica per la legislazione sui Sieg; in seguito rafforzato dal Protocollo 26 sui Sig (Trattato di Lisbona)
Industrie a rete	✓ Per telecomunicazioni, gas ed elettricità, servizi postali, ferrovie: apertura dei mercati (gradi diversi) e regolazione pro concorrenziale (accesso alla rete, separazione della fornitura del servizio dall'infrastruttura); in alcuni casi fissazione di obblighi di servizio universale ✓ Reti di regolatori europei in funzione complementare alle autorità nazionali (es. Berec, Acer) ✓ Misure di liberalizzazione per il trasporto aereo, stradale e marittimo
Capitali	✓ Piena libertà di circolazione (Dir. 88/361) ✓ Trasparenza e integrità del mercato: Prospetto (Dir. 2003/71, in fase di revisione); Trasparenza (Dir. 2004/109, modificata nel 2013); Abusi di mercato (Reg. 596/2014 e Dir. 2014/57 che armonizza le sanzioni penali); Diritti degli azionisti (Dir. 2007/36) ✓ Mercato del controllo societario: Dir. OPA 2004/25 ✓ Mobilità delle società: Statuto della Società Europea (Dir 2001/86 sul coinvolgimento dei lavoratori; Reg. 2157/2001 su stabilimento e governo societario → approccio della 'sede effettiva', in parte riformato dalla C.Giust.) ✓ Piano d'azione per l'Unione dei mercati dei capitali 2015
Persone	
Lavoratori	✓ Circolazione dei lavoratori e diritto di residenza, parità di trattamento riguardo alle condizioni di lavoro e ai benefici sociali e fiscali (Reg. 492/2011) ✓ Diritti a pensione complementare (Dir. 98/49); coordinamento dei sistemi di sicurezza sociale (Reg. 883/2004) ✓ Distacco dei lavoratori Dir. 96/71 (in fase di revisione)
Professionisti	✓ Mutuo riconoscimento delle qualifiche professionali con requisiti minimi di formazione; da direttive settoriali ad approccio orizzontale (Dir. 2005/36, modificata dalla Dir. 2013/55 → tessera professionale europea)

Individui	✓ Trattato di Maastricht e introduzione della cittadinanza europea, che include il diritto a circolare e fissare liberamente la propria residenza nell'UE ✓ Disciplina in tema di libertà di circolazione e residenza (temporanea e permanente) per cittadini europei e loro familiari nella Dir. 2004/38
Orizzontali	
Contratti pubblici	✓ Coordinamento delle procedure di aggiudicazione dei contratti pubblici per lavori, forniture e servizi al di sopra di determinate soglie (con regole distinte per i settori delle utilities): Dir. 2014/24 e Dir. 2014/25 ✓ Nuove regole per le concessioni (Dir. 2014/23), che impongono requisiti minimi per i criteri di selezione e aggiudicazione e una durata limitata
Proprietà intellettuale	✓ Regole armonizzate su diritto d'autore (Dir. 2001/29), marchi (Dir. 2015/2436), disegni industriali (Dir. 98/71), invenzioni biotecnologiche (Dir. 98/44), segreti commerciali (Dir. 2016/943) ✓ Protezione a livello Ue: marchio Ue (Reg. 207/2009, modificato dal Reg. 2015/2424); disegni e modelli comunitari (Reg. 6/2002); brevetto unitario europeo (Reg. 1257/2012 e Reg. 1260/2012) ✓ Procedure per la tutela dei Dpi dalla contraffazione e dalla pirateria (Dir. 2004/48); Tribunale unificato dei brevetti, non ancora operativo
Protezione dei consumatori e tutela dei dati personali	✓ Salute e sicurezza: Dir. 2001/95 sulla sicurezza generale dei prodotti; Reg. 178/2002 sulla sicurezza degli alimenti ✓ Interessi economici dei consumatori: armonizzazione minima sulla responsabilità da prodotto difettoso (Dir. 85/374), garanzie nelle vendite (Dir. 1999/44), credito al consumo (Dir. 2008/48), clausole vessatorie (Dir. 93/13), pacchetti turistici (Dir. 2015/2302); approccio di armonizzazione completa per pratiche commerciali scorrette (Dir. 2005/29) e diritti dei consumatori (Dir. 2011/83, compresi i contratti a distanza e il diritto di recesso) ✓ Cooperazione tra le autorità nazionali a tutela dei consumatori (Reg. 2006/2004, in fase di revisione) ✓ Regolamento generale sulla protezione dei dati personali 2016/679; e-privacy (Dir. 2002/58, in fase di revisione)
Economia digitale	✓ E-commerce (Dir. 2000/31): obblighi informativi per attività e contratti online, trasparenza delle comunicazioni commerciali, limiti alla responsabilità dei fornitori del servizio ✓ Firma elettronica (Reg. 910/2014), e-money (Dir. 2009/110), servizi di pagamento (Dir. 2015/2366) ✓ Strategia per un mercato interno digitale (2015) con proposte legislative su tutela del consumatore nelle vendite online, consegna dei pacchi, geoblocking

Fonte: elaborazione dell'autore

La seconda iniziativa consiste nel decennale tentativo di integrare i mercati finanziari e istituire una struttura regolatoria sovranazionale per i servizi finanziari, in risposta ai ripetuti episodi di instabilità. Due rapporti, l'uno preparato all'inizio dello scorso decennio da un gruppo di esperti sotto la guida di Alexandre Lamfalussy (che avrebbe portato al cosiddetto Piano d'azione sui servizi finanziari, da completare entro il 2005) e l'altro preparato da Jacques de Larosière alla fine del decennio, indicavano una serie di interventi per rimuovere le restrizioni ancora esistenti nei mercati dei valori mobiliari e creare un nuovo sistema regolatorio in grado di evitare una ripetizione della drammatica crisi finanziaria del 2008-2009. La crisi del debito sovrano e del sistema bancario nell'Area dell'euro, all'inizio del decennio, convinse i governi e i regolatori ad alzare la posta in gioco e procedere verso una piena unione bancaria (oggi in fase avanzata) e un'unione dei mercati dei capitali (ancora a un primo stadio di sviluppo).

Misure legislative orizzontali sempre più ambiziose sono state adottate nel settore dei contratti pubblici (relativi a beni, servizi, lavori e concessioni), ancora ostinatamente protetto dalle autorità nazionali, e in quello della proprietà intellettuale. Quest'ultimo è ovviamente di importanza cruciale per incoraggiare a livello europeo la circolazione delle nuove tecnologie e lo sviluppo delle applicazioni innovative, superando la tendenza tradizionale a privilegiare la protezione dell'investitore rispetto alla diffusione delle nuove idee.

Infine, più di recente, è stata intrapresa un'iniziativa globale per realizzare un mercato interno digitale, che consenta all'Unione di sfruttare appieno il potenziale economico delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Questo programma copre una vasta gamma di temi e attività, organizzate attorno a tre macro obiettivi: a) un migliore accesso di consumatori e imprese a beni e servizi offerti sui mercati online; b) un quadro normativo adeguato e un contesto favorevole alla concorrenza tra operatori; c) sicurezza e affidabilità delle infrastrutture ICT.

L'ACCESSO AL MERCATO

Il mercato interno è costruito su un modello di regolazione innovativo, che mira ad aprire i mercati degli stati membri alla libera circolazione rispettando, per quanto possibile, la diversità delle istituzioni e degli approcci regolatori nazionali. È un modello peculiare di integrazione nella diversità, senza precedenti nella storia della regolazione, per il quale le diverse normative nazionali in tema di sicurezza, salute e tutela del consumatore coesistono e si applicano contemporaneamente all'interno di ciascuno stato membro.

Questo approccio si fonda sulla storica sentenza della Corte di giustizia nel caso *Cassis de Dijon* del 1978, che stabilì il principio del mutuo riconoscimento delle regole nazionali. Con un solo colpo venne resa illegale una moltitudine di barriere tecniche alla libera circolazione dei beni, liberando così la Commissione europea dal compito di eliminarle per via legislativa. Successive sentenze affinarono il principio e ne estesero l'applicazione ai servizi e agli individui intenzionati a stabilirsi e lavorare in uno stato membro diverso da quello di origine.

L'altro elemento chiave per la costruzione del mercato interno era la disponibilità di una base giuridica più flessibile per l'adozione degli atti legislativi; l'esigenza fu soddisfatta con l'Atto unico europeo, che introdusse nel Trattato CEE l'articolo 100 A (oggi articolo 114 TFUE). Con la nuova base giuridica, l'armonizzazione seguì tre linee direttrici:

- (i) norme sostanziali che armonizzano le regole in tema di sicurezza, salute e tutela dei consumatori, fissando i requisiti essenziali, e standard europei applicabili su base volontaria che conferiscono una presunzione di conformità con i requisiti armonizzati;
- (ii) norme di tipo procedurale volte a migliorare la trasparenza delle informazioni su regole e standard tecnici nazionali e, in seguito, sui contratti pubblici; in base alla direttiva 83/189/CEE la mancata notifica di queste misure alla rete europea di valutazione reciproca ne determina la nullità; la procedura di informazione, introdotta in origine per i beni, fu successivamente estesa alle misure tecniche per i servizi;
- (iii) estensione in via legislativa del mutuo riconoscimento, in particolare nel campo delle qualifiche professionali e in quello dei servizi.

La combinazione del principio del mutuo riconoscimento con i tre ambiti dell'attività legislativa europea ha comportato una svolta radicale nella filosofia economica: l'apertura del mercato è posta al centro delle politiche economiche non solo per stimolare la crescita, ma anche per migliorare il benessere dei cittadini. Il voto a maggioranza implica che i governi possano talvolta essere costretti ad accettare un significativo distacco dalle politiche e tradizioni normative nazionali. Mentre la cultura dell'accordo, prevalente in Europa, si è normalmente tradotta nella riluttanza a decidere con il voto a maggioranza, la possibilità stessa di procedere al voto aumenta la disponibilità dei membri del Consiglio a raggiungere un compromesso.

Le politiche comuni hanno preso atto delle istanze degli stati membri e dei cittadini e sviluppato strumenti per trovare

un punto di equilibrio soddisfacente tra l'obiettivo della libera circolazione e le preferenze nazionali nel definire il modello di tutela accettabile.

L'APERTURA DEI MERCATI ATTRAVERSO LA LEGISLAZIONE

Negli ultimi trenta anni, enormi progressi sono stati compiuti nell'attuazione della normativa relativa al mercato interno per l'apertura dei mercati. Oramai la maggior parte delle attività economiche è coperta dalle regole per il mercato interno e un ulteriore salto nell'integrazione verrà dalla nuova strategia per il mercato digitale, che mira ad estendere ambiziosamente l'apertura del mercato alle transazioni on-line. Tuttavia, l'attuazione della legislazione non è omogenea.

Il mutuo riconoscimento svolge un ruolo importante per il funzionamento del mercato interno sia per i beni che per i servizi, in particolare nel riconoscimento delle qualifiche professionali (per i servizi, il commercio intra-europeo è inferiore rispetto ai beni - circa il 6 per cento del Pil dell'UE contro il 22 per cento dei beni - ma è in costante aumento negli ultimi anni).

Nella pratica però, il mutuo riconoscimento è ostacolato da numerosi fattori quali le incertezze legislative, l'eccesso di burocrazia e la scarsa consapevolezza tra individui, imprese e amministrazioni pubbliche, nonostante gli sforzi per semplificarne l'applicazione con il Regolamento (CE) 764/2008. La direttiva Servizi non ha avuto gli effetti sperati circa la rimozione dei requisiti eccessivi - se non addirittura illegali - richiesti per l'autorizzazione per l'avvio di un'attività, né riguardo alla riduzione della durata delle autorizzazioni e dei requisiti necessari per la registrazione presso le camere di commercio locali o le associazioni professionali. L'attuazione delle direttive sugli appalti non è uniforme e in alcuni paesi il numero dei contratti per appalti pubblici con procedure di gara aperte rimane ben sotto la media. In alcuni stati membri, le norme sullo stabilimento rimangono molto restrittive. La mancanza di collegamenti fisici adeguati ostacola il realizzarsi di un mercato interno funzionante per l'energia. La burocrazia eccessiva ancora ostacola l'accesso ai mercati oltre confine.

Anche la qualità della regolazione non è sempre soddisfacente. Permangono, infatti, a carico delle imprese oneri eccessivi che non rispondono a una valutazione adeguata dei benefici attesi, come nel caso del Reach, la normativa per i prodotti chimici o le regole sui test clinici. Gli sforzi della Commissione di basare la nuova legislazione su un adeguato *impact assessment* sono spesso frustrati dalla mancanza di volontà di cooperare da parte del Consiglio e del Parlamento europeo. L'instabilità regolatoria rimane elevata, a causa delle istanze politiche contingenti degli stati membri, generando incertezza e maggiori rischi per gli investitori, specialmente per progetti di lungo termine.

Gli studi dell'OCSE hanno evidenziato anche il diffondersi di misure, a livello nazionale, che impongono il rispetto di requisiti non necessari in aggiunta al carico di regolazione esistente (*gold plating*) o che falliscono nel tentativo di rimuovere le normative contrastanti. La frammentazione normativa e le restrizioni sproporzionate nel mercato interno ostacolano le opportunità per le imprese di espandersi in alcuni settori, come per i trasporti, un settore sovraccaricato da limiti di carico e dimensione, restrizioni al traffico e procedure amministrative molto complesse.

Il nuovo programma per il mercato interno digitale si propone di abbattere le molte barriere che ancora impediscono lo sviluppo dell'*e-commerce*. A questo proposito, i requisiti di localizzazione dei dati che richiedono alle imprese di immagazzinare e processare i dati in server localizzati fisicamente all'interno di determinati stati membri sono particolarmente dannosi per lo sviluppo e la crescita delle nuove imprese. Alcuni stati membri stanno anche, ingiustificatamente, restringendo o proibendo la vendita on-line di alcuni prodotti, come quelli veterinari.

Un altro tema che merita attenzione è la scarsa mobilità transfrontaliera dei fattori produttivi, lavoro e capitale. La mobilità del lavoro rimane ancora molto bassa nell'UE, a causa di fattori culturali e linguistici da un lato, ma anche della mancata armonizzazione delle qualifiche professionali e dei diritti pensionistici supplementari dall'altro.

In base alla nuova direttiva sulle qualifiche professionali, gli stati membri sono ora sottoposti a requisiti più stringenti per giustificare i casi in cui essi decidono di imporre limiti all'accesso alle attività professionali; tuttavia il numero di riconoscimenti rimane basso, con riferimento all'occupazione, e il processo di riconoscimento è spesso lento e complicato, con enormi differenze tra stati membri.

L'Unione Europea sembra essere piuttosto inefficiente anche nell'attrarre personale altamente qualificato da paesi terzi. La nuova Carta professionale europea (per i residenti UE) e la Blue card (per i cittadini provenienti da paesi terzi) potrebbero contribuire a migliorare la situazione su questo fronte. Il rischio di perdere i diritti pensionistici complementari e i lunghi periodi di contribuzione necessari per acquisire i nuovi diritti sono dei forti disincentivi a cercare lavoro all'estero; la direttiva 2014/50/UE (che dovrà essere trasposta entro il 2018) migliora in qualche modo la situazione stabilendo degli standard minimi per la protezione dei diritti dei lavoratori mobili.

In generale, schemi diversi per la protezione contro la disoccupazione, rischi per la tutela della salute e la scarsa portabilità dei diritti dei lavoratori rappresentano un importante ostacolo alla mobilità del lavoro. Su questo, l'articolo 3 del TUE include tra i valori su cui si fonda l'Unione Europea la libera circolazione delle "persone", piuttosto che dei "lavoratori"; l'articolo 45 del TFUE non viene considerato tra le priorità dal Consiglio e dal Parlamento; i lavoratori impiegati all'estero operano generalmente sotto il controllo del paese ospite e ciò ha come effetto quello di proteggere le regolamentazioni del mercato del lavoro nazionale. La protezione del mercato nazionale è il principale motivo alla base del rifiuto da parte dei parlamenti di inserire il principio del paese di origine nella direttiva Servizi – originariamente previsto nella prima proposta della Commissione europea; è anche il principale motivo alla base della crescente domanda per la revisione della direttiva sui lavoratori distaccati al fine di prevedere un'attuazione più rigorosa delle condizioni di lavoro locali (del paese ospitante). La direttiva sui lavoratori distaccati rappresenta infatti una fonte di perenne tensione tra la libertà di movimento e gli strumenti legislativi nazionali di protezione dei lavoratori, andando a toccare il tema più sensibile della mobilità del lavoro, che rimane in Europa un tema profondamente impopolare e che incontra forti resistenze.⁶

⁶ Le profonde fratture tra il mercato interno e le istanze sociali nazionali in tema di diritti dei lavoratori emergono con evidenza dai casi all'origine di tre importanti pronunce pregiudiziali della Corte di giustizia. In *Rush Portuguesa* del 1990 (causa C-113/89) la Corte ha affermato che alla luce degli articoli 56 e 57 TFUE uno stato membro non può vietare a un prestatore di servizi stabilito in un altro stato membro di spostarsi liberamente nel suo territorio con tutto il suo personale per eseguire un contratto; il diritto comunitario non preclude però agli stati membri di estendere l'applicazione delle loro leggi o dei contratti collettivi di lavoro a chiunque svolga un lavoro subordinato, anche temporaneo, nel loro territorio. Con la direttiva 96/71/CE tale discrezionalità è venuta meno: lo stato membro ospitante deve limitarsi ad applicare ai lavoratori distaccati un "nucleo di norme imperative" relative al salario minimo, al periodo di lavoro e alla parità di trattamento, e i contratti collettivi che soddisfano determinate condizioni. Nel caso *Laval* del 2007 (causa C-341/05), relativo alla controversia tra un'impresa lettone incaricata di eseguire un contratto in Svezia e i sindacati svedesi, la Corte di giustizia ha stabilito che lo stato ospitante può pretendere l'applicazione delle norme nazionali solo per le materie indicate dall'articolo 3.1 della direttiva 96/71/CE, tra le quali non rientrano componenti aggiuntive del salario e premi assicurativi, ed è tenuto a rispettare la procedura prevista dalla direttiva per la determinazione dei minimi salariali. Nel caso di specie, le richieste dei sindacati locali ricadevano al di fuori della portata della direttiva e le azioni intraprese per ottenere l'attuazione dei contratti collettivi risultavano, quindi, incompatibili con l'articolo 56 TFUE. Infine, il caso *Viking* (causa C-438/05) sempre del 2007 riguardava un'impresa marittima finlandese che intendeva cambiare bandiera a una nave di sua proprietà per poter applicare un contratto collettivo più favorevole e ridurre i costi del lavoro. Ancora una volta, la Corte di giustizia ha ritenuto che lo sciopero indetto dai sindacati comportasse una restrizione della libertà di stabilimento: l'obiettivo di tutelare i lavoratori non costituisce una giustificazione ammissibile quando è accertato che in concreto i posti o le condizioni di lavoro non sono compromessi o seriamente minacciati.

Naturalmente, mantenere sistemi nazionali di protezione del lavoro è incoerente con la creazione di un mercato integrato. Così accade che, quando una normativa del mercato interno arriva a sfiorare le rigide istituzioni del mercato del lavoro, la sua attuazione può diventare molto lenta – come dimostrato più volte nel caso della libertà di stabilimento, dove ancora oggi prevale il controllo del paese di destinazione sulle regole di condotta delle imprese e la libertà di prestazione dei servizi transfrontalieri.

Questo è altresì, con ogni probabilità, un importante fattore che contribuisce ad ostacolare la piena realizzazione della libertà dei movimenti di capitale, come riflesso anche nelle disposizioni del Trattato e del diritto europeo sulla mobilità delle società. Ciò non ha ostacolato un significativo incremento degli investimenti diretti intra-UE, nel contesto di un trend globale di flussi di investimenti diretti crescente, così come di operazioni di fusione e acquisizione transfrontaliere. Nei primi anni del programma del mercato interno si sono registrati flussi *cross-border* particolarmente elevati, così come dopo il 2004 per i nuovi paesi dell'allargamento, a seguito del processo di *outsourcing* delle attività manifatturiere e l'acquisizione di ampie quote delle banche nazionali da parte delle grandi multinazionali dell'UE a 15. Tuttavia, molte imprese, specialmente nell'UE a 15, rimangono chiuse alle acquisizioni straniere, in particolare nei servizi a rete delle *utilities*, settore in cui spesso lo stato detiene grandi fette dei monopoli nazionali e dove l'acquisizione da parte di aziende straniere dei campioni nazionali viene fortemente scoraggiata.

I mercati finanziari rimangono frammentati anche a causa delle crisi finanziarie del 2008-09 e 2011-12, che hanno lasciato in eredità elevati debiti, pubblici e privati, e una mancanza di fiducia nei sistemi bancari e nei titoli sovrani della periferia meridionale dell'Area dell'euro. L'Unione bancaria, ormai già abbastanza avanzata essendo entrati in funzione il meccanismo unico di vigilanza (*Single supervisory mechanism* - Ssm) e quello di risoluzione delle banche in crisi (*Single resolution mechanism* - Srm), con annesso Fondo di risoluzione (*Single resolution fund* - Srf) e il progetto di Unione dei mercati dei capitali dovrebbero rimuovere le segmentazioni dei mercati che tuttavia, ancora per un po' di tempo, avranno un ruolo determinante nel limitare l'accesso delle Pmi al finanziamento e deprimere la crescita.

L'IMPATTO ECONOMICO

Sono passati circa trenta anni dall'Atto unico che, con la creazione del mercato interno europeo, ha contribuito a un forte avanzamento nel processo di integrazione dell'Unione Europea. Ciononostante la performance economica dell'UE non è soddisfacente e l'eredità della crisi economico-finanziaria è ancora pesante. La crescita del prodotto e della produttività è scarsa, la disoccupazione rimane elevata in alcuni stati membri, gli investimenti non sono ancora tornati ai livelli pre-crisi e i mercati finanziari rimangono frammentati a causa della sfiducia derivante da debiti pubblici elevati e dubbie posizioni di capitale e attività in alcune segmenti del sistema bancario.

Ovviamente non si può ritenere responsabile il mercato interno per tutto ciò che non funziona, ma nemmeno si può attribuirgli tutto il merito per ciò che sembra funzionare bene nel processo di integrazione economica. Ci si aspettava che il mercato interno avrebbe portato benefici economici ben identificabili su una serie di fronti: la riduzione dei costi attraverso l'eliminazione delle barriere tariffarie e regolatorie; le economie di scala grazie ai processi di ristrutturazione e fusione da parte delle imprese per sfruttare mercati più ampi e ottimizzare le proprie strutture produttive e logistiche; aumenti di efficienza dovuti alla maggiore concorrenza; una maggiore mobilità del lavoro e del capitale per gli investimenti diretti transfrontalieri; minori costi di transazione finanziaria in virtù della liberalizzazione dei flussi di capitale e di una più elevata

integrazione finanziaria, possibilmente con un ruolo sempre maggiore dei mercati di capitale nel finanziamento diretto delle imprese. Anche dall'euro, con la piena trasparenza nei prezzi, ci si attendeva un contributo positivo su tutti questi fronti.

Sebbene in ognuno di questi campi vi siano stati dei progressi, i benefici sembrano essere stati inferiori alle aspettative e in alcuni casi sembrano essersi distribuiti in maniera non omogenea tra paesi, regioni e settori. Tuttavia questo è un risultato che ci si poteva aspettare. I paesi più grandi sono in una posizione migliore per sfruttare a pieno le economie di scala, data la dimensione più grande delle loro imprese, mentre le piccole economie aperte beneficiano maggiormente dalla riduzione dei costi di transazione dovuta all'eliminazione delle barriere al commercio. I costi di aggiustamento sono in genere più elevati per i paesi con mercati chiusi e settori industriali protetti. Le forze gemelle della globalizzazione e del cambiamento tecnologico hanno anche avuto un ruolo nel modificare l'ambiente economico amplificando le divergenze nella capacità degli stati membri dell'UE di affrontare le varie sfide.

Alla luce di quanto esposto, è praticamente impossibile distinguere lo specifico impatto economico del mercato interno. Un'alternativa, meno ambiziosa, potrebbe essere quella di valutare, da una parte, il successo delle politiche del mercato interno nel rafforzare le riforme per l'apertura dei mercati nei paesi dell'UE e, dall'altra, la performance, in termini di crescita e produttività, degli stati membri al fine di identificare le debolezze più evidenti.

2018 | Populismi e governo della globalizzazione

di Fabrizio Onida¹

La grande recessione post 2008 ha visto l'emergere di varie forme di populismo anti-globalizzazione nello scenario politico di molti paesi europei e di recente nell'America di Trump. In pochi anni i programmi elettorali e le preferenze rivelate dei ceti popolari, fino a includere crescenti fasce dei ceti medi e ricchi, hanno registrato una netta transizione da una benevola disattenzione verso l'impatto della globalizzazione sulla vita quotidiana a forme diffuse di paura, disagio, malcontento (i *discontents* del libro di Stiglitz del 2002), se non aperta ostilità verso la promozione del libero scambio di merci, servizi, capitali e manodopera. L'ultimo (nono) negoziato multilaterale in ambito GATT-OMC (prematuramente battezzato Doha Development Round) è ormai penosamente insabbiato. Al tempo stesso in Asia e America latina avanzano – pur con fatica – vari progetti di accordi di integrazione economico-commerciale a scala regionale che tendono ad allargare il terreno di gioco a più ambiziosi obiettivi di politica economica come rispetto dei diritti di proprietà intellettuale, commesse pubbliche, sicurezza e diritti del lavoro, maggior libertà di movimento di persone e servizi all'interno dell'area, standard tecnici, norme ambientali.

PROVIAMO A RAGIONARE INTORNO A TRE TEMI

Primo, in che senso le turbolenze nell'economia globale dell'ultimo ventennio (tra cui l'avvento di Internet a scala globale, l'ingresso della Cina nell'OMC e la grande recessione post-2007, il rapido diffondersi dei populismi nello scenario politico dell'Occidente, incluse "democrazie illiberali" come Erdogan in Turchia e Orban in Ungheria) obbligano a rivedere l'ottimismo della teoria economica consolidata circa i benefici della globalizzazione ripartiti fra paesi a diverso livello di sviluppo, nonché all'interno dei paesi fra gruppi sociali vincenti e perdenti? Si può sostenere che la globalizzazione dei mercati in assenza di un "governo globale" si sia spinta troppo avanti e troppo in fretta (come suggerito da Dani Rodrik già nel lontano 1997), causando squilibri e tensioni sociali insostenibili che inevitabilmente alimentano una forte avversione ai processi di apertura e integrazione internazionale?

Secondo, posto che ogni accordo di liberalizzazione degli scambi internazionali promuove una maggiore concorrenza tra le imprese, ma inevitabilmente comporta una certa competizione fra la qualità delle istituzioni (politiche, economiche, sociali) dei diversi paesi, che cosa possiamo attenderci circa l'intensità della "corsa verso l'alto" nella qualità delle istituzioni nei paesi emergenti rispetto alla parallela "corsa verso il basso" nei paesi avanzati esposti alla maggiore pressione concorrenziale dei bassi costi del lavoro?

Terzo, gli accordi commerciali su scala regionale, anzi che multilaterale, sono più esposti al rischio che gruppi di potere economico organizzati e concentrati riescano a far prevalere i propri interessi settoriali rispetto agli interessi più generali dei paesi coinvolti nel negoziato?

¹ Università Bocconi di Milano

PERCHÉ DOBBIAMO TEMERE UN ECCESSO DI GLOBALIZZAZIONE NON GOVERNATA?

La visione ottimistica del libero scambio come vantaggioso per tutti, tipica del pensiero dominante fra gli economisti, è stata messa in discussione non solo da occasionali esponenti della radical economics (come R. Gordon, R. Reich e altri), ma anche da un padre nobile delle teorie neoclassiche del commercio internazionale come Paul Samuelson (2004), con un articolo dal titolo provocatorio *"Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization"*. L'articolo prende spunto dai timori suscitati negli USA dal rapidissimo avanzamento della Cina come competitore gigante sui mercati a causa dei bassi costi del lavoro, ma anche di massicci investimenti in tecnologia. Partendo da salari estremamente bassi anche se rapidamente crescenti, nello scenario di Samuelson, la Cina cavalca un forte progresso tecnologico che permette di conquistare quote di mercato nei settori di storico vantaggio comparato degli USA. Nel frattempo i posti di lavoro perduti negli USA a seguito delle importazioni dalla Cina non vengono necessariamente rimpiazzati da nuovi posti di lavoro generati dallo sfruttamento dei residui vantaggi comparati degli USA. Come risultato, i salari reali cinesi aumentano riflettendo l'accresciuta produttività, mentre occupazione, salari reali e reddito pro capite americani possono subire una perdita "permanente". L'importazione di manodopera a basso costo (es. dal Messico) e la delocalizzazione all'estero di imprese USA non più competitive in patria non possono che aggravare questo esito sconcertante per i fautori del libero scambio. Soltanto l'iniezione della schumpeteriana "distruzione creatrice" nell'industria americana può invertire la tendenza, consentendo agli USA la riconquista del benessere nazionale senza cedere alla tentazione della guerra commerciale (protezionismo) che porta nel vicolo cieco del "tutti perdenti".

Il tema del *China shock* è al centro di numerosi lavori negli ultimi anni, come Autor-Dorn-Hanson (2016), i quali riconoscono che *"labor market adjustment to trade shocks is stunningly slow"* e suggeriscono un approccio pragmatico (non ideologico) alle politiche di governo della globalizzazione.

È pur vero che il successo competitivo dei paesi emergenti scatena circuiti di crescita di salari e prezzi in parallelo con la crescita della produttività, riducendo il pericolo di spiazzamento permanente dei paesi avanzati. Restano tuttavia problemi che alimentano i timori della "iper-globalizzazione": a) il tasso di cambio dei paesi emergenti può restare a lungo sottovalutato, infliggendo perdite di benessere ai paesi avanzati; b) i sistemi di *welfare* nei paesi avanzati, mirati ad attutire i costi sociali della transizione alla conquista di nuovi vantaggi comparati, incontrano pesanti vincoli di finanza pubblica; c) anche in presenza di mobilità di lavoro e capitali tra settori dello stesso paese, i salari non si eguagliano mai tra settori (come nel modello neoclassico più ingenuo e irrealistico), per cui la globalizzazione mal governata crea disuguaglianze interne socialmente insostenibili tra fattori produttivi vincenti e perdenti; d) le ansie da "iper-globalizzazione" sono aggravate dalla probabilità che la crescente penetrazione di Internet nei mestieri *offshorable* (es. *software engineering*, consulenze professionali, finanza, ricerca, management) spinga una quota rilevante di lavori qualificati e di imprenditori innovatori dei paesi avanzati (circa 20-30 per cento secondo Blinder 2006) a emigrare verso altri paesi alla ricerca di migliori retribuzioni e condizioni di lavoro. Anche se voci autorevoli come Brynjolfsson e McAfee (2016) suggeriscono come la diffusione delle ICT generi effetti di *reshoring* in molte forme di servizi qualificati in cui si rivalutano i vantaggi da prossimità fisica al cliente.

Una conclusione largamente condivisa è dunque che la globalizzazione per sé contribuisce a ridurre le disuguaglianze fra paesi (basti pensare alle centinaia di milioni di cinesi e indiani usciti dalla povertà assoluta nell'ultimo quarto di secolo), ma che tendono a crescere le disuguaglianze interne ai paesi tra fasce di reddito e territori vincenti e perdenti, come appare evidente nella stessa esperienza di sviluppo della Cina. Emerge nel mondo una particolare concentrazione di ceti sociali perdenti nelle zone interne e/o più lontane dalle aree metropolitane sviluppate (Hakobyan-McLaren 2016), come suggerito

anche da recenti esiti elettorali, dal Regno Unito (Brexit) e altri paesi europei all'America di Trump. Crescenti diseguaglianze interne ai paesi sono una sorgente potente di reazioni populiste nel mondo, sia pure con frustrazioni e timori variamente declinati tra paesi. Ad esempio, Rodrik (2017) suggerisce che derive populiste prevalentemente di destra in Europa e negli USA riflettono soprattutto (in Europa) intolleranze anti-immigrazione e timori di un fragile Stato del benessere o (negli USA) paure legate a scenari di commercio estero come bilancia commerciale in disavanzo-delocalizzazione-deindustrializzazione, mentre in America latina esprimono più avversione al predominio delle imprese multinazionali e alle ricette liberiste del *Washington Consensus*. Quale che sia il merito di queste sommarie interpretazioni dei comportamenti elettorali nei diversi paesi (che chiamano in causa rigorose analisi da parte di storici, giuristi e scienziati della politica), un governo lungimirante non può affidarsi a nessuna "mano invisibile" per realizzare un processo sostenibile di apertura internazionale del paese. Deve invece muoversi sul sentiero stretto di intelligenti ed efficaci politiche interne di sviluppo che portino a redistribuire i benefici della globalizzazione. Ne sono esempi politiche industriali attive per la diffusione dell'innovazione, investimenti pubblici in infrastrutture che facilitino la mobilità geografica dei lavoratori, in formazione professionale permanente, in efficaci "agenzie per il reimpiego", in promozione di imprenditorialità giovanile, e così via.

CORSA VERSO L'ALTO O VERSO IL BASSO?

Promuovendo la libera circolazione di merci-servizi-capitali-persone in un "gioco cooperativo" fra Stati sovrani, la globalizzazione dovrebbe indurre una certa convergenza tra istituzioni, cultura e preferenze dei consumatori nei paesi, anche se differenze pur profonde fra gli elementi costitutivi delle identità nazionali possono essere viste come ricchezza della storia e stimolo ad una sana competizione. L'integrazione economico-commerciale dei mercati incoraggia una certa convergenza verso istituzioni nazionali e norme sociali che presidiano i mercati. Accordi commerciali di portata geografica limitata, come i RTAs-*Regional Trade Agreements* (es. UE, NAFTA, ASEAN) o accordi bilaterali tra un blocco già esistente e un singolo paese (es. USA e UE con Corea del Sud, UE-Canada) tendono a coprire campi che variamente oltrepassano la pura liberalizzazione commerciale, come diritti di proprietà intellettuale, standard di lavoro, standard tecnici dei prodotti, appalti pubblici, regole sugli investimenti *cross-border* (si veda il paragrafo successivo).

Tale parziale convergenza di regole *beyond the borders* sarà presumibilmente in direzione di una migliore "qualità delle istituzioni" (North 1990) nei paesi che partono da livelli inferiori di sviluppo civile e di democrazia politica. Ma in quale misura potrà al tempo stesso indurre un peggioramento della medesima qualità nei paesi storicamente avanzati, tenuto anche conto degli effetti sul loro tessuto sociale derivanti dai flussi migratori provenienti dai paesi più poveri?

Il tema è naturalmente controverso e aperto alle più diverse verifiche storico-empiriche circa il prevalere di auspicabili "corse verso l'alto" nei paesi meno avanzati rispetto ad assai meno desiderabili "corse verso il basso" nei paesi avanzati.

In estrema sintesi, vi sono almeno tre elementi a supporto della "corsa verso l'alto". Primo, la citata massiccia fuoriuscita dalla povertà assoluta di ampie fasce di popolazione, soprattutto asiatica, ma anche di paesi latino-americani e africani come Brasile, Cile, Uganda, Etiopia: fuoriuscita che si accompagna a qualche pur timido segnale di miglioramento degli standard di base in materia di lavoro, sicurezza e ambiente.

Secondo, l'afflusso di investimenti diretti esteri che accompagna l'apertura dei mercati emergenti comporta di norma una certa diffusione di conoscenze tecnologiche e di migliori livelli di istruzione, elementi importanti del progresso sociale. Come documentato in alcuni rapporti della Banca Mondiale, limitati effetti positivi di questo tipo emergono perfino nel caso di

investimenti tradizionalmente considerati di tipo coloniale (estrazione mineraria, piantagioni ecc.).

Terzo, il passaggio da un'economia di sussistenza a produzioni orientate all'esportazione (agricoltura, artigianato, manufatti semplici, turismo ecc.) crea le premesse per un mercato del lavoro meno basato sullo sfruttamento coloniale e gradualmente più aperto a modelli di sviluppo moderno inclusivo dei bisogni espressi dai diversi ceti sociali e più permeabile al riconoscimento dei fondamentali diritti dei lavoratori.

Purtroppo esistono anche rischi di "corsa verso il basso" nei paesi avanzati. Nei paesi meno dotati di istituzioni di buona qualità la concorrenza delle importazioni dai paesi a basso costo del lavoro genera fenomeni di disoccupazione e/o *working poors* e alimenta reazioni al *social dumping*. L'immigrazione non guidata aggrava i problemi di tenuta del tessuto sociale.

Inoltre, la crisi post-2008 ha molto indebolito la capacità dei governi di gestire ammortizzatori sociali efficienti per contrastare fenomeni di disoccupazione e disgregazione sociale.

In quale misura l'integrazione economico-commerciale fra paesi produce effetti di convergenza negli indicatori di sviluppo civile e di cultura etico-politica dei cittadini tra paesi e all'interno dei paesi? La storia recente e l'evidenza statistica costruita sui dati di *World value surveys* non portano a conclusioni univoche. Ad esempio, dagli anni ottanta in poi il progresso dell'integrazione economica europea non si è accompagnato ad una riduzione della "distanza culturale" fra gli stati membri vecchi e nuovi su temi come la qualità percepita delle istituzioni di governo e del sistema legale, così come su sentimenti popolari dominanti in fatto di eguaglianze di genere, moralità sessuale, religiosità (Alesina-Tabellini-Tiberi 2017). Pur con la dovuta cautela interpretativa, i segnali recenti degli esiti elettorali in diversi paesi europei rivelano la persistenza di forti elementi di identità nazionale.

MULTILATERALISMO VS ACCORDI REGIONALI PREFERENZIALI (PTAS)

L'OMC ha contato nel mondo 524 accordi regionali (RTAs) o preferenziali (PTAs) di commercio negli ultimi 70 anni (UE e NAFTA i più noti), di cui più di 280 sono in vigore oggi, con una accelerazione negli ultimi due decenni. Restringendosi il perimetro dei paesi membri partecipanti all'accordo, se da un lato vi sono minori rischi che l'unanimità sia compromessa da potenziali ostruzionismi di membri periferici dell'accordo, dall'altro lato aumentano i poteri di influenza da parte di *lobbies* settoriali ben organizzate sugli esiti del negoziato.

La difesa degli interessi consolidati di categoria viene normalmente associata ad atteggiamenti protezionistici che frenano i propositi governativi di liberalizzazione degli scambi. Esistono tuttavia casi di *lobbies* che premono per una maggior apertura del paese, come avviene quando nel settore produttivo nazionale cresce il peso delle imprese fortemente esportatrici e dei gruppi multinazionali collegati a catene globali del valore: soggetti che – in linea di massima – per il loro stesso assetto organizzativo di interdipendenza fra localizzazioni produttive in diversi paesi sono tendenzialmente interessati più ad una fondamentale libertà di circolazione dei prodotti finiti e intermedi che alla rigida difesa dei confini nazionali. Ciò si applica a larga parte dei settori ad alta intensità tecnologica ed elevata differenziazione dei prodotti, come elettronica, computer, elettromeccanica, meccanica di precisione, chimica, farmaceutica.

Ovviamente esistono molte varianti rispetto a tale generalizzazione delle preferenze espresse dai diversi settori nella fase negoziale. Così come nello scenario delle posizioni negoziali dei diversi paesi, quanto a difesa dei regimi brevettuali, si segnalano casi come la Svezia (Ronnback 2015), in cui il paese ritiene che una rigida difesa dei diritti di proprietà intellettuale possa essere nociva rispetto ad una sana concorrenza tra imprese innovative. Su questo tema vi sono naturalmente posizioni assai diverse quando entrano in gioco i paesi emergenti (es. India, Brasile, per non parlare della Cina) con strategie di sviluppo

nazionale mirate al rapido inseguimento delle frontiere tecnologiche, nonché alla diffusione presso la popolazione più povera di farmaci salva-vita a prezzi sopportabili.

Ovviamente una certa convergenza delle istituzioni che regolano il mercato sarà tanto più possibile quanto più circoscritto o "locale" è il perimetro geopolitico dell'accordo preferenziale che gli Stati membri sottoscrivono: infatti si restringono progressivamente i margini di sovranità nazionale a favore di regole di sovranità condivise quando si passa dalle forme più deboli come le zone di libero scambio (abbattimento di dazi e barriere commerciali tra i paesi membri, senza il vincolo di barriere esterne comuni) all'unione doganale (che comporta barriere tariffarie e non tariffarie esterne comuni ai paesi membri), fino all'unione economica (che aggiunge diverse politiche economiche volte a rimuovere all'interno molte barriere non tariffarie promuovendo un vero Single market: libera circolazione dei servizi, convergenza di standard tecnici, diritti di proprietà intellettuale ecc.), all'unione economica e monetaria (con unica banca centrale e un qualche bilancio pubblico comune).

Oltre all'aspetto delle *lobbies*, resta sempre aperto il quesito se questi PTAs fungano più da ostacolo (*stumbling blocs*) o da spinta (*building blocs*) verso accordi multilaterali nello spirito dell'OMC. Mattoo, Mulabdic e Ruta (2017) sottolineano il secondo scenario favorevole nei casi di accordi forti (*deep PTAs*) i quali, a differenza degli accordi più deboli (*shallow PTAs*) avrebbero una maggiore probabilità di generare effetti diffusivi (*spillover*) verso paesi non membri. È comunque significativo che Richard Baldwin – uno degli economisti più attenti al tema e inizialmente tra i commentatori critici del pericolo di ridurre gli scambi multilaterali a un insieme di pasticciate "ciotole di spaghetti" (*spaghetti bowls*) – prende atto dell'ormai prolungata incapacità dell'OMC di superare l'attuale stato di paralisi, augurandosi che il proliferare di PTAs possa in realtà promuovere processi di liberalizzazione di scambi multilaterali attraverso effetti di imitazione o "effetti domino" (Baldwin 2016, p.114). Questo scenario potrebbe diventare meno irrealistico quando nei prossimi mesi venisse auspicabilmente superata la confusa e contraddittoria avversione di Trump al rilancio dei negoziati transatlantici e transpacifici.

Concludendo, resta di grande attualità il richiamo realistico autocritico di Krugman (1987): "*Free trade is not passé, but it is an idea that has irretrievably lost its innocence (...) Its status has changed from optimum to reasonable rule of thumb (...) it can never again be asserted as the policy that economic theory tells us is always right*".

NOTA BIBLIOGRAFICA

Alesina A., Tabellini G. e F.Trebbi, *Is Europe an optimal political area?*, "Brookings Papers on Economic Activity", Spring 2017, 169-209.

Autor D.H., Dorn D. e Hanson G.H., *The China shock: learning from labor-market adjustment to large changes in trade*, NBER WP 21906, pubblicato in "Annual Review of Economics", 2016, 8, 205-240.

Blinder A., *Offshoring: the next industrial revolution*, "Foreign Affairs" March-April 2006.

Bryniolfsson E. e A.McAfee, *The second machine age. Progress and prosperity in a time of brilliant technologies*, W.W. Norton & Co., New York 2016.

Gordon R.J. *The rise and fall of American growth. The US standard of living since the civil war*, Princeton University Press 2016.

Hakobayan S. e J.McLaren, *Looking for local market effects of NAFTA*, "Review of Economics and Statistics", October 2016, 728-741.

Krugman P.R., *Is Free Trade passé?* "Journal of Economic Perspectives", Fall 1987, 131-141.

Mattoo A., Mulabdic A. e Ruta M., *Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements*. World Bank, "Policy Research Working Paper Series" 8206, 2017.

North D. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

Reich R. *Supercapitalism. The transformation of business, democracy and everyday life*, Knopf Doubleday Publishing Group 2007 (tr.ital. Supercapitalismo. Come cambia l'economia mondiale e i rischi per la democrazia, Fazi editore, Roma 2008).

Rodrik D. *Has globalization gone too far?* Institute of International Economics, Washington 1997.

Rodrik D., *Populism and the economics of globalization*, NBER WP 223559, July 2017.

Rodrik D., *Straight talk on trade. Ideas for a sane world economy*, Princeton University Press 2018.

Ronnback, K. *Interest-group lobbying for free trade: an empirical case study of international trade policy formation*, "The Journal of International Trade and Economic Development", 2015, vol. 24, n. 2, 281-293

Samuelson P.A., *Where Ricardo and Mill rebut and confirm arguments of mainstream economists supporting globalization*, "Journal of Economic Perspectives", vol. 18, n. 3, Summer 2004, 135-146.

Stiglitz J. *Globalization and its discontents*, Norton & Co., New York 2002 (tr.ital. La globalizzazione e i suoi oppositori, Einaudi, Torino 2002).

Subramanian A. and M.Kessler, *The Hyperglobalization of trade and its future*, Peterson Institute for International Economics, WP 13.6, July 2013.

2018 | Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio

di Aaditya Mattoo, Alen Mulabdic, Michele Ruta¹

Gli Accordi commerciali preferenziali (PTA²) sono stati al centro del dibattito politico nel 2017 e sono probabilmente destinati a influenzare le relazioni economiche e commerciali nei prossimi anni. Alcuni di questi accordi sono in corso di rinegoziazione, come nel caso di Brexit e del North American Free Trade Agreement (NAFTA). In molti altri casi, spesso riguardanti paesi in via di sviluppo, sono stati conclusi o sono in corso di negoziazione nuovi trattati commerciali, tra cui il Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP), l'intesa commerciale Unione Europea-Mercosur, la Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) tra i paesi del Sud-Est asiatico (ASEAN³) e la Cina, e la Continental Free Trade Area (CFTA) in Africa.

Nonostante esista una estesa letteratura economica a proposito dei trattati commerciali, questi sono spesso poco compresi, in parte a causa della loro natura mutevole. Quando Jacob Viner scrisse il suo classico studio, *The Customs Union Issue*, nel 1950, i PTA riguardavano per lo più tariffe e altre misure frontaliere, ma oggi in molti accordi commerciali le negoziazioni coprono molteplici ambiti di politica che interessano il commercio e gli investimenti in beni e servizi, incluse regolamentazioni domestiche come politiche della concorrenza, regole per gli appalti governativi e diritti della proprietà intellettuale. I PTA che coprono tariffe e altre misure frontaliere sono accordi "poco stringenti"; i PTA che riguardano un set più esteso di aree d'interesse politico sono detti accordi "approfonditi" (Lawrence, 1996).

Quali sono le implicazioni dell'integrazione approfondita? Sulla base di nuovi dati e analisi prodotte recentemente alla Banca Mondiale, questa nota documenta l'evoluzione nel contenuto dei PTA e quantifica gli effetti degli accordi approfonditi sul commercio e sulla produzione transfrontaliera. Le principali conclusioni sono che:

- I trattati commerciali stanno guadagnando gradi di approfondimento. Meno di un terzo dei PTA in vigore sono del tipo poco stringente; i rimanenti accordi sono approfonditi nel senso che coprono più di 10 aree d'interesse politico.
- Gli accordi approfonditi stimolano il commercio e la partecipazione alle catene globali del valore (CGV) più di quelli poco stringenti. In media, gli accordi più approfonditi aumentano il commercio di beni di più del 35 per cento, quello di servizi di più del 15 per cento, e l'integrazione nelle CGV di più del 10 per cento.
- Alcuni elementi degli accordi approfonditi possono essere considerati come beni pubblici. Talune disposizioni di questi accordi apportano benefici a tutti i partner commerciali, membri e non. Essi producono effetti positivi sul *welfare* grazie all'espansione del commercio e alla migliore qualità del sistema di regole.

¹ Banca Mondiale

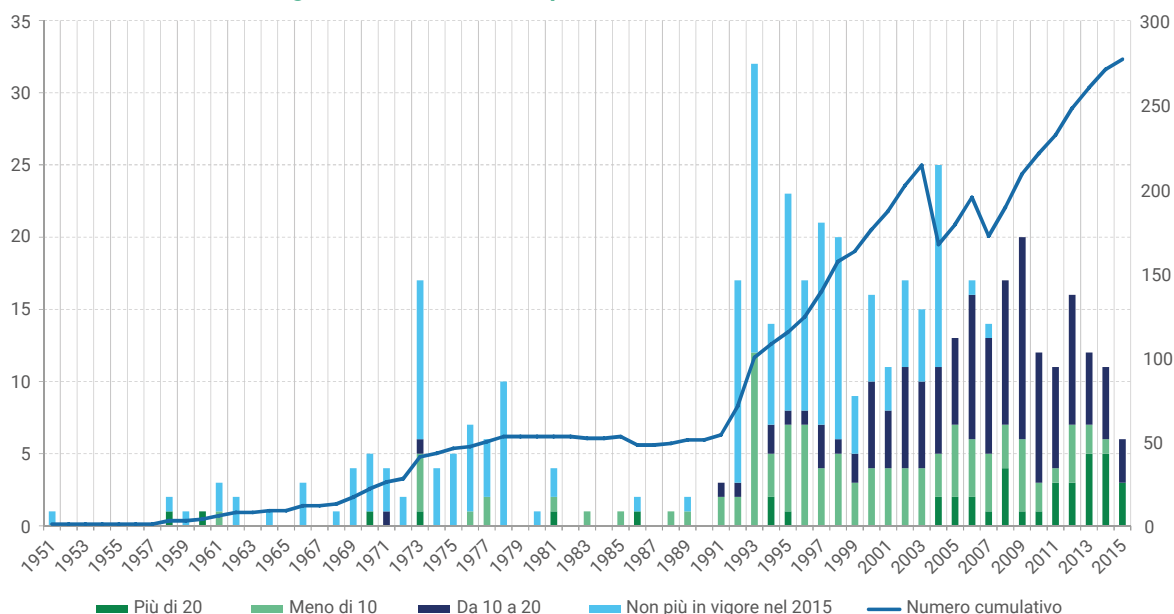
² Dall'inglese *Preferential Trade Agreements*.

³ Dall'inglese *Association of Southeast Asian Nations*.

COME SONO CAMBIATI GLI ACCORDI COMMERCIALI

I PTA sono aumentati negli ultimi 25 anni. Nel 1990, i trattati commerciali in vigore e dichiarati all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) erano cinquanta. Oggi, ammontano a più di 280, secondo il database degli accordi commerciali dell'OMC, e diversi nuovi PTA sono in corso di negoziazione. Questo notevole incremento nel numero di accordi ha stimolato un dibattito tra ricercatori e decisori politici sulla logica dei PTA, sul loro effetto sui flussi commerciali e su crescita e *welfare* dei paesi aderenti e non, nonché sulle loro relazioni con il sistema di *governance* multilaterale del commercio.⁴

Figura 1 - Numero e contenuto degli accordi commerciali preferenziali



Fonte: Hofmann, Osnago e Ruta

Anche il contenuto dei PTA è cambiato notevolmente nel tempo. Laddove prima degli anni novanta i trattati commerciali includevano principalmente riduzioni preferenziali delle tariffe, gli accordi più recenti riguardano molti ambiti politici e normativi che vanno oltre la riduzione tariffaria e interessano servizi, investimenti, concorrenza, e protezione dei diritti di proprietà intellettuale.⁵ La Figura 1 mostra l'evoluzione temporale nel numero cumulato di accordi preferenziali (linea continua) e nel numero di aree politiche coperte dai nuovi accordi firmati ogni anno (sfumature di colore nelle barre dell'istogramma). Un crescente numero di trattati copre più di 20 aree politiche, la maggior parte dei nuovi PTA interessa da 10 a 20 aree politiche, e solo il 30 per cento dei PTA si concentra su meno di 10 ambiti.

L'integrazione approfondita si costruisce sull'integrazione tradizionale. Gli accordi commerciali tradizionali sono poco stringenti. Essi disciplinano prevalentemente le tariffe su importazioni ed esportazioni di beni e l'amministrazione doganale (fornitura di informazioni, pubblicazione su Internet di nuove leggi e regolamentazioni, formazione). Accordi più approfonditi

⁴ Si vedano Freund e Ornelas (2010), WTO (2011), Limão (2016), e Ruta (2017) per recenti rassegne della letteratura.

⁵ Si veda Hofmann, Osnago, e Ruta (2017). Informazioni sul contenuto degli accordi commerciali possono essere consultate online: <http://data.worldbank.org/data-catalog/deep-trade-agreements>.

estendono la loro portata prima ad aree come le misure di difesa commerciale (misure compensative, dazi antidumping) e sussidi, e in seguito fino a misure domestiche relative a scambi di servizi, investimenti, diritti di proprietà intellettuale e regolamentazione interna [Tavola 1]. Per esempio, l'accordo Stati Uniti-Israele firmato nel 1985 includeva 10 disposizioni giuridicamente vincolanti, per lo più riferite ad aree sotto il mandato dell'OMC. L'accordo Corea del Sud-Stati Uniti firmato nel 2012 ha una copertura decisamente più ampia, e include diritti di proprietà intellettuale, investimenti e movimenti di capitali.

Tavola 1 - Ambiti politici tipicamente inclusi in accordi di diverso grado di approfondimento

Settori	N° di ambiti inclusi nell'accordo ⁽¹⁾		
	<10	10-20	>20
Tariffe su beni manifatturieri	V	V	V
Tariffe su beni agricoli	V	V	V
Tasse sulle esportazioni	V	V	V
Dogane	V	V	V
Politiche per la concorrenza	X	V	V
Aiuti di stato	X	V	V
Anti-dumping	X	V	V
Misure compensative	X	V	V
TRIPS	X	V	V
STE	X	V	V
TBT	X	V	V
GATS	X	V	V
SPS	X	V	V
Movimenti di capitale	X	V	V
Appalti pubblici	X	X	V
IPR	X	X	V
Investimenti	X	X	V
Leggi ambientali	X	X	V
Regolam. mercato del lavoro	X	X	V
TRIMS	X	X	V

⁽¹⁾ Una disposizione appare inclusa in una particolare categoria se più del 60% degli accordi in quella categoria la riguarda. TRIPS: Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights; STE: State Trading Enterprises; TBT: Technical Barriers to Trade; GATS: General Agreement on Trade in Services; SPS: Sanitary and Phyto-Sanitary; IPR: Intellectual Property Rights; TRIMS: Trade-Related Investment Measures.

Fonte: elaborazione degli autori

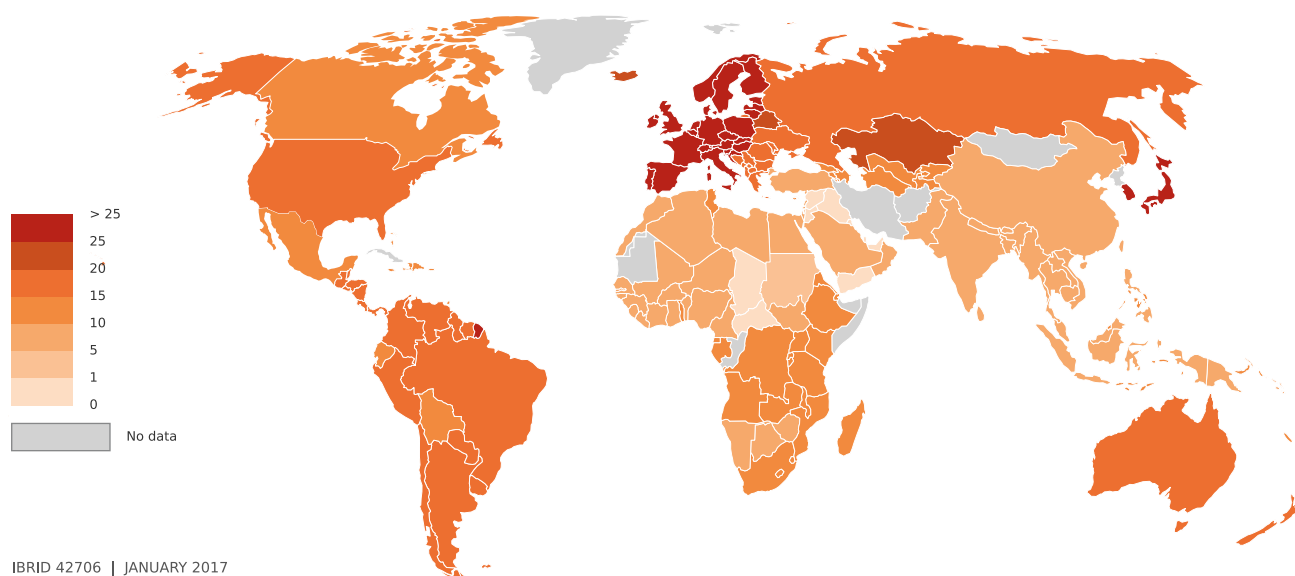
L'integrazione approfondita varia tra paesi. L'Europa occidentale è stata un precursore dell'integrazione approfondita.

Il Trattato istitutivo della Comunità Europea, firmato nel 1957, e i successivi allargamenti dell'Unione Europea includevano più di 20 aree politiche. Alla fine del 2015, i membri dell'UE erano coinvolti in 36 trattati commerciali, inclusi i PTA dell'Unione con paesi terzi, con una media di 25 aree politiche [Figura 2].

A titolo di confronto, ogni paese dell'Associazione europea di libero scambio (Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera) aveva approssimativamente 30 accordi in vigore nel 2015, che coprivano 23 aree.

Anche i PTA firmati da Giappone e Corea del Sud sono piuttosto approfonditi e in media includono rispettivamente 21 e 20 aree politiche. I PTA Nord-Nord e Nord-Sud tendono ad essere più approfonditi, coprendo una media di 20 aree, mentre gli accordi Sud-Sud sono generalmente meno stringenti e si focalizzano maggiormente su tariffe e altre politiche commerciali tradizionali.

Figura 2 - Livello medio di approfondimento degli accordi tra paesi. Anno 2015



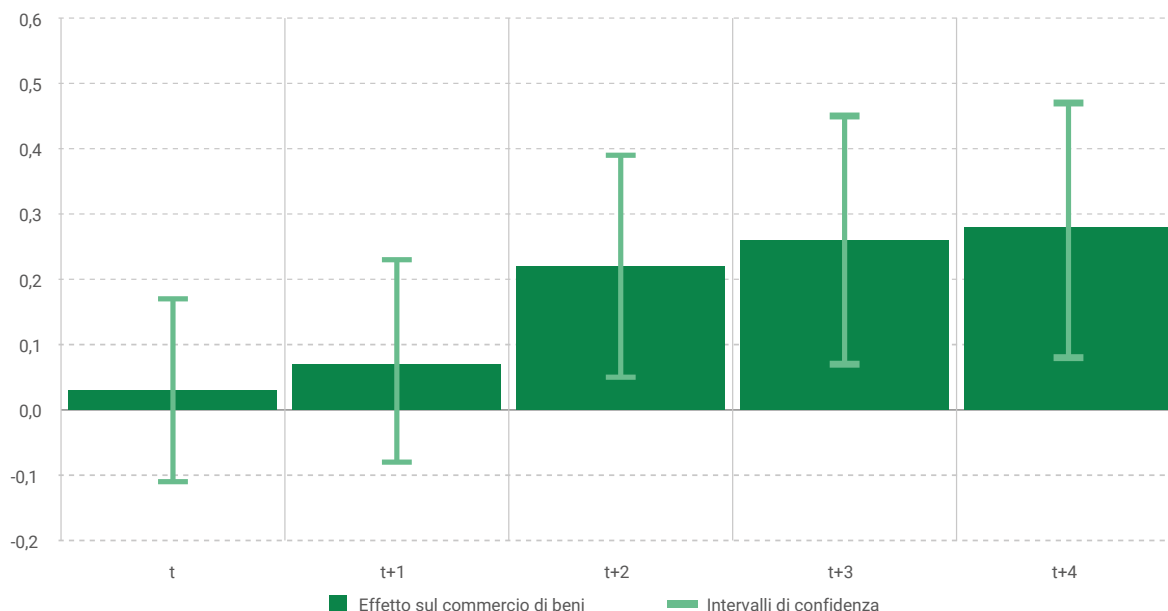
Fonte: Mulabdic, Osnago, e Ruta (2017)

GLI ACCORDI APPROFONDITI STIMOLANO IL COMMERCIO E LA PRODUZIONE TRANSFRONTALIERA

Gli accordi approfonditi stimolano il commercio tra i membri

- **Aumentano gli scambi di beni—un effetto che persiste nel tempo.** Tenuto conto di altre determinanti dei flussi di commercio bilaterali, come la liberalizzazione tariffaria e altre caratteristiche nazionali, gli accordi approfonditi mediamente incrementano il commercio di beni tra coppie di paesi del 40 per cento (Mattoo, Mulabdic e Ruta, 2017).⁶ In media, sono necessari due anni per far sì che gli accordi aumentino i flussi commerciali, il che è coerente con il fatto che ci vuole tempo per attuare riforme di politiche complesse come le regolamentazioni domestiche [Figura 3].
- **Gli accordi approfonditi stimolano anche il commercio di servizi tra i membri.** Gli accordi approfonditi aumentano il commercio di servizi degli aderenti in media del 20 per cento (Mulabdic, Osnago e Ruta 2017). Nonostante l'effetto degli accordi approfonditi sia mediamente inferiore sul commercio di servizi che su quello di beni, per alcuni paesi, potrebbe essere superiore. Per esempio, l'adesione del Regno Unito all'Unione Europea si stima abbia più che raddoppiato le esportazioni di servizi del paese, sebbene il suo effetto sul commercio di beni fosse all'incirca in linea con la media.
- **Promuovono reti produttive transfrontaliere.** Gli accordi approfonditi incentivano la partecipazione dei paesi alle CGV. La stipula di trattati approfonditi è associata ad aumenti dei collegamenti sia backward che forward nelle CGV (rispettivamente la quota di importazioni di beni intermedi utilizzate nelle esportazioni di un paese e la quota di esportazioni di beni intermedi di un paese che un paese terzo riesporta). Nello specifico, gli accordi commerciali preferenziali approfonditi incrementano la partecipazione backward alle CGV approssimativamente del 13 per cento e la partecipazione forward del 20 per cento (Osnago, Rocha e Ruta, 2018). Allo stesso modo, risulta che gli accordi approfonditi rafforzino gli investimenti diretti esteri (IDE per ricerca di maggiore efficienza) di più del 70 per cento (Osnago, Rocha e Ruta, 2017, in corso di pubblicazione).
- **Alcuni elementi degli accordi approfonditi hanno effetti positivi sui paesi non aderenti.** Gli effetti commerciali positivi per i membri documentati nella sezione precedente non avvengono a spese del commercio con paesi terzi. Si stima che un aumento nel grado di approfondimento dei trattati commerciali incrementi il commercio bilaterale con paesi non aderenti del 19 per cento (Mattoo, Mulabdic e Ruta, 2017). Nonostante gli elementi tradizionali dei trattati commerciali, come le preferenze tariffarie, danneggino il commercio con i paesi terzi, l'inclusione di disposizioni non discriminatorie, come quelle che regolano la concorrenza, i sussidi e gli standard, migliorano anche il commercio con i non aderenti.

⁶ I risultati sono basati su un modello gravitazionale su un campione di 40 paesi per il periodo 1995-2011.

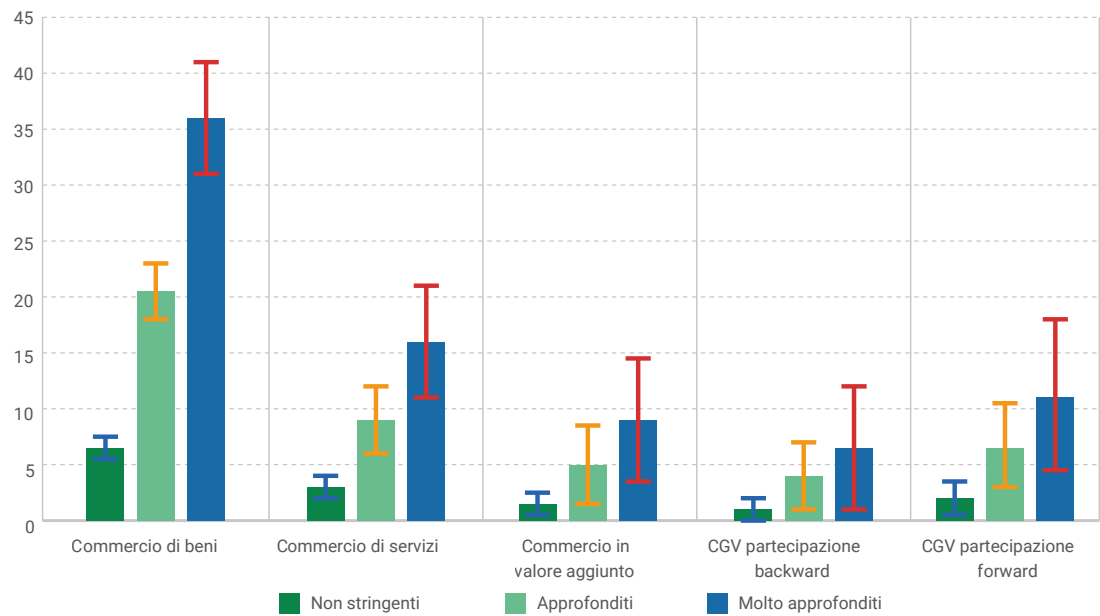
Figura 3 - Effetti dinamici degli accordi commerciali approfonditi⁽¹⁾

⁽¹⁾ Il livello di Approfondimento è definito dal numero delle disposizioni legalmente vincolanti. I risultati sono basati su uno stimatore di Poisson Pseudo Maximum Likelihood (PPML) di un modello gravitazionale che include valori ritardati e anticipati della variabile Approfondimento, in aggiunta agli effetti fissi bilaterali ed effetti fissi paese-anno. Intervalli di confidenza al 90% sono costruiti usando errori standard robusti, clusterizzati per coppie di paesi.

Fonte: elaborazione degli autori

Per quantificare gli effetti commerciali degli accordi approfonditi, abbiamo calcolato la variazione percentuale nei flussi per gli accordi con tre differenti livelli di approfondimento. La Figura 4 mostra che accordi non stringenti, come quello tra l'ASEAN e la Cina, che include quattro aree politiche, hanno effetti limitati sul commercio e sulla partecipazione alle CGV. Accordi approfonditi come quello tra Hong Kong, Cina e Nuova Zelanda o quello tra Cile e Nicaragua (15 aree politiche) producono un effetto più intenso sul commercio di beni e servizi e sui flussi legati alle CGV. Si stima che accordi molto approfonditi, come quello dell'Area economica europea (tra l'Associazione europea di libero scambio e l'Unione Europea), incrementino il commercio di beni di più del 35 per cento e quello di servizi di più del 15 per cento. In termini di CGV, i trattati commerciali approfonditi sono particolarmente importanti per la partecipazione forward, che aumenta di più del 10 per cento.

Figura 4 - Effetti dinamici degli accordi commerciali approfonditi⁽¹⁾



⁽¹⁾ Il livello di Approfondimento è definito dal numero delle disposizioni legalmente vincolanti. Nel grafico, si definisce Non stringente un accordo che include 5 disposizioni, Approfondito un accordo che include 15 disposizioni, e Molto Approfondito un accordo che include 25 disposizioni. I risultati sono basati su uno stimatore di stimatore di Poisson Pseudo Maximum Likelihood (PPML) di un modello gravitazionale. Gli intervalli di confidenza al 90% sono costruiti usando errori standard robusti, clusterizzati per coppie di paesi.

Fonte: elaborazione degli autori

NOTA BIBLIOGRAFICA

- Freund C., e Ornelas E. (2010), *Regional Trade Agreements*. "Annual Review of Economics" 2 (1): 139–166.
- Hofmann C., Osnago A., e Ruta M. (forthcoming), *The Content of Preferential Trade Agreements*. "World Trade Review".
- Lawrence R. Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Limão N. (2016), *Preferential Trade Agreements*. In "Handbook of Commercial Policy, Vol. 1", a cura di Bagwell K. e Staiger R. W., 279–367. Elsevier.
- Mattoo A., Mulabdic A., e Ruta M. (2017), *Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements*. Banca Mondiale, "Policy Research Working Paper", Series 8206, Washington, DC.
- Mulabdic A., Osnago A., e Ruta M. (2017), *Deep Integration and UK–EU Trade Relations*. in "The Economics of UK-EU Relations", a cura di Nauro F. Campos e Coricelli F., 253–282. Springer.
- Osnago A., Rocha N., e Ruta M. (2017), *Do Deep Trade Agreements Boost Vertical FDI?*, Banca Mondiale, "World Bank Economic Review", n. 30 (Supplement): 119–125.
- Laget E., Osnago A., Rocha N., Ruta M., (2018), *Deep Agreements and Global Value Chains*. Banca Modiale, "Technical Report", World Bank, Washington, DC.
- Osnago A., Rocha N., Ruta M., (in corso di pubblicazione), *Deep Trade Agreements and Vertical FDI: The Devil Is in the Details*. "Canadian Journal of Economics".
- Ruta M. (2017), *Preferential Trade Agreements and Global Value Chains: Theory, Evidence, and Open Questions*. Banca Mondiale, "Policy Research Working Paper", Series 8190. World Bank, Washington, DC.
- Viner J. (1950), *The Customs Union Issue*. Carnegie Endowment for International Peace.
- WTO (2011) *World Trade Report 2011–The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*. Geneva, Switzerland: World Trade Organization.

2018 | Gli accordi di nuova generazione dell'UE: similitudini e differenze negli accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam

Enrico Marvasi¹, Silvia Nenci e Luca Salvatici²

INTRODUZIONE³

Negli ultimi anni, gli accordi commerciali bilaterali sono diventati sempre più frequenti nel panorama internazionale. Ciò è in gran parte dovuto alle difficoltà riscontrate nelle negoziazioni per accordi multilaterali nell'ambito dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC). Molti paesi hanno così preferito perseguire le loro strategie commerciali tramite accordi bilaterali, per molti versi più facili da finalizzare, ma non privi di conseguenze per i paesi terzi. La proliferazione del bilateralismo, accanto a quella del regionalismo, ha implicato un grado crescente di complessità degli assetti giuridici e istituzionali, tanto che spesso si parla di *spaghetti bowl* (termine introdotto dall'economista Jagdish Bhagwati negli anni '90), proprio per indicare la matassa intricata creata con gli accordi preferenziali esistenti a livello mondiale. Gli stessi accordi sono particolarmente articolati, in quanto trattano tematiche più ampie, numerose e complesse di quelle affrontate (e forse affrontabili) a livello multilaterale.

In seguito alla comunicazione "Europa Globale" del 2006, la Commissione Europea (CE) ha manifestato l'intenzione di negoziare vari accordi commerciali di ampia portata. Più recentemente, nel 2015, l'Unione Europea (UE) ha annunciato la nuova strategia europea sul commercio e gli investimenti, denominata "Trade for All". Nell'ambito di questa nuova strategia, la politica commerciale dell'UE pone una sempre maggiore attenzione non solo alle questioni tariffarie, ma anche agli aspetti riguardanti la gestione del processo di globalizzazione in senso ampio.

Rispetto ad altri paesi, l'UE si distingue per il numero e l'ampiezza degli accordi raggiunti. L'ampiezza è un tratto distintivo degli accordi di nuova generazione, i quali, oltre a ridurre o eliminare le barriere tariffarie, si concentrano con sempre maggiore enfasi su questioni di tipo non tariffario come i regolamenti, gli standard, le procedure, la concorrenza, la proprietà intellettuale. Se da un lato questo nuovo approccio risponde a esigenze pratiche derivanti dal fatto che nell'economia contemporanea le barriere non tariffarie rappresentano spesso l'ostacolo principale all'internazionalizzazione delle imprese, soprattutto di minore dimensione, dall'altro la comprensione degli effetti di questo tipo di liberalizzazioni è assai meno immediata rispetto all'eliminazione dei dazi.

Notiamo, peraltro, che alcuni di questi temi finiscono sempre più spesso per influenzare anche le politiche non strettamente commerciali, una questione delicata e spesso fonte di critiche, in quanto riguardante la sovranità nazionale. Pensiamo, ad esempio, alle conseguenze derivanti dalla definizione di nuovi standard e regolamenti concordati a livello internazionale.

I recenti accordi bilaterali dell'UE si collocano pienamente nell'ambito di questa nuova strategia commerciale, condividendo vantaggi e svantaggi. Sono da poco entrati in vigore gli accordi con il Canada e con la Corea del Sud, mentre sono in fase di approvazione e ratifica gli accordi con Giappone e Vietnam. Sono questi gli accordi sui quali ci concentriamo in questo contributo. La Tavola 1 ne riassume lo stato.

¹ Politecnico di Milano e Centro Rossi-Doria.

² Università di Roma Tre e Centro Rossi-Doria.

³ Questo contributo si basa su due studi recenti intitolati "Gli Accordi di Libero Scambio: Opportunità per le Imprese Italiane - 1° Parte: Canada e Corea del Sud" e "Gli Accordi di Libero Scambio: Opportunità per le Imprese Italiane - 2° Parte: Giappone, Vietnam e Singapore" svolti dagli autori e da altri ricercatori del Centro Rossi-Doria (Università di Roma Tre) per ICE e Ministero dello Sviluppo Economico.

Tavola 1 - Stato dei recenti accordi commerciali dell'UE

Anni	Accordi in vigore		Accordi in fase di approvazione	
	Canada	Corea	Giappone	Vietnam
2007		Avvio negoziazioni		
2008				
2009	Avvio negoziati	Approvazione		
2010		Firma		
2011		Applicaz. provvisoria		
2012				Avvio negoziati
2013			Avvio negoziati	
2014	Fine negoziati			
2015		In vigore		Fine negoziati
2016	Firma			Pubblicato il testo
2017	Applicaz. provvisoria		Fine negoziati	
2018	In fase di ratifica			

Fonte: dati Commissione europea

Essendo accumulati da un'unica strategia di fondo, non sorprende il fatto che i contenuti degli accordi siano spesso molto simili. Per esempio, quello con la Corea del Sud è il primo accordo siglato con un paese asiatico. Una novità dell'accordo è rappresentata dalla presenza di allegati specifici per alcuni settori rilevanti come l'elettronica, i motoveicoli, la farmaceutica, le apparecchiature mediche e la chimica, i quali includono disposizioni sulle barriere non tariffarie. Gli accordi successivi hanno sostanzialmente seguito questo approccio.

Il confronto tra i testi dei vari accordi permette di avere un quadro sintetico delle somiglianze e delle differenze. Per chiarezza espositiva prendiamo come punto di riferimento il testo dell'accordo con il Canada, che è il più esteso, con ben 30 capitoli. L'accordo con la Corea ha 15 capitoli, quello con il Giappone 23, quello con il Vietnam 18.

Tutti gli accordi hanno sostanzialmente in comune un primo blocco di capitoli che comprende le disposizioni generali, il trattamento nazionale e l'accesso al mercato dei beni, le misure di difesa commerciale, le barriere tecniche, le misure sanitarie e fitosanitarie, le pratiche doganali e l'agevolazione degli scambi. Vi è poi un secondo blocco di capitoli su servizi e investimenti che risulta articolato in maniera più o meno dettagliata. Tutti gli accordi prevedono poi capitoli dedicati alla concorrenza, agli appalti pubblici, alla proprietà intellettuale, alla trasparenza e allo sviluppo sostenibile. E tutti gli accordi si concludono con uno o due capitoli recanti le disposizioni istituzionali e finali.

Alcune peculiarità riguardano l'accordo con il Giappone, che include capitoli sulle *best practices* e la cooperazione regolatoria e sulla cooperazione in materia di agricoltura, nonché capitoli sulla *corporate governance* e le piccole e medie imprese. I principi di *corporate governance* richiamati dall'accordo includono trasparenza e disponibilità di informazioni sulle imprese quotate; responsabilità dei manager; tutela dei diritti degli azionisti; trasparenza ed equità delle operazioni di acquisizione. Le disposizioni specifiche per le piccole e medie imprese sono finalizzate a facilitarne la partecipazione agli scambi internazionali. È prevista, ad esempio, la creazione di un sito web che fornisca informazioni rilevanti e di un punto di contatto dedicato alle piccole e medie imprese.

L'accordo con il Vietnam si distingue per il capitolo dedicato agli investimenti in energia rinnovabile, il cui obiettivo generale è di promuovere, sviluppare e accrescere la produzione di energia da fonti rinnovabili, specialmente attraverso gli scambi, gli investimenti e la convergenza regolamentare. È fatto, per esempio, divieto di introdurre requisiti di contenuto locale o di prevedere accordi con imprese locali e si promuove esplicitamente l'utilizzo di standard internazionali in materia.

In quanto segue analizziamo alcuni dei principali contenuti degli accordi di particolare rilevanza per gli esportatori italiani: barriere tariffarie, procedure doganali, barriere tecniche e misure sanitarie e fitosanitarie, indicazioni geografiche. Tralasciamo, per ragioni di spazio, temi quali la concorrenza, gli appalti pubblici, la proprietà intellettuale e lo sviluppo sostenibile.

L'analisi seguente considera separatamente i diversi temi, descrivendo brevemente l'approccio seguito e i contenuti degli accordi, evidenziando i punti comuni e le eventuali differenze. L'analisi comparata per temi fa emergere chiaramente che l'UE sembra perseguire una medesima strategia in tutti gli accordi.

BARRIERE TARIFFARIE

La riduzione o l'eliminazione delle barriere tariffarie rappresentano i tradizionali obiettivi degli accordi di libero scambio e, per molti versi, i più facili da negoziare, nonché i meno controversi dal punto di vista della teoria economica. La riduzione delle barriere tariffarie, infatti, rende meno costosi gli scambi e comporta generalmente guadagni di efficienza.⁴

Tutti gli accordi considerati si pongono come fine la completa liberalizzazione degli scambi, prevedendo l'abbattimento della quasi totalità dei dazi. L'eliminazione dei dazi è realizzata prevedendo che una percentuale dell'export - normalmente tra il 65 ed il 90 per cento⁵ - sia liberalizzata immediatamente all'entrata in vigore (anche provvisoria) dell'accordo, mentre per la restante parte si applica un periodo di transizione che può arrivare fino a 20 anni, durante il quale i dazi saranno gradualmente abbassati e infine eliminati. Alcuni prodotti sono soggetti a quote tariffarie oppure sono del tutto esclusi dalla liberalizzazione.

I prodotti soggetti al periodo di transizione, quelli ai quali si applicano le quote tariffarie e quelli esclusi dall'accordo sono dettagliatamente elencati in allegati specifici. Questi prodotti sono ritenuti, soprattutto dai paesi partner dell'UE, particolarmente soggetti alla concorrenza estera per cui il periodo di transizione ha la funzione di permettere all'industria nazionale di adattarsi gradualmente alle nuove condizioni di mercato. In molti casi i prodotti ritenuti sensibili fanno parte del settore agroalimentare.

Alcuni esempi aiutano a chiarire questo approccio generale.

L'accordo con il Canada elimina il 99 per cento dei dazi applicati all'UE. Per il comparto manifatturiero la percentuale arriva al 100 per cento ed il 99 per cento è stato eliminato immediatamente. Il Canada eliminerà il 92 per cento dei dazi sui prodotti agroalimentari, di cui il 91 per cento già eliminato con l'applicazione provvisoria dell'accordo. Per la maggior parte dei prodotti restanti è previsto un periodo di transizione di tre, cinque o sette anni, in base al prodotto.

L'accordo con la Corea del Sud ha eliminato - già a partire dall'applicazione provvisoria nel 2011 - il 70 per cento delle linee tariffarie e attualmente i dazi sono pari a zero su quasi tutti i prodotti. Per alcuni prodotti è previsto un periodo di transizione di tre (soprattutto agroalimentari), cinque (per es. apparecchiature mediche, farmaceutica, prodotti agricoli, chimica, meccanica e elettronica) o più anni (per alcuni prodotti agricoli si arriva a 20 o più anni). Vi sono poi alcuni casi di quote tariffarie applicate a determinati prodotti agroalimentari.

⁴ Ricordiamo che le liberalizzazioni bilaterali non comportano necessariamente un beneficio generale in termini di efficienza, poiché possono crearsi effetti di diversione di commercio per cui il trattamento preferenziale finisce col favorire un partner commerciale meno efficiente.

⁵ Tale percentuale dipende dalla composizione dell'export, tenuto conto che poche linee tariffarie possono rappresentare flussi commerciali sostanziali.

L'export dell'UE verso il Giappone vedrà immediatamente eliminati i dazi sull'86 per cento delle linee tariffarie, ovvero sul 91 per cento dell'import giapponese dall'UE. Per gli altri prodotti, molti dei quali agroalimentari, il periodo di transizione previsto è di cinque, dieci o quindici anni, e alcuni prodotti saranno soggetti a quote tariffarie. L'obiettivo dell'accordo è di liberalizzare il 97 per cento delle linee tariffarie, cioè eliminare dazi sul 99 per cento dell'export dell'UE. Il settore agroalimentare, anche in questo caso è quello più protetto.

Con l'applicazione dell'accordo con il Vietnam, l'UE vedrà eliminati i dazi sul 65 per cento dell'export. Il periodo di transizione previsto per il resto dei beni può arrivare fino a 10 anni. Sono previste quote tariffarie per alcuni prodotti dell'agroalimentare.

PROCEDURE DOGANALI

La complessità e la scarsa trasparenza delle procedure doganali rappresentano un ostacolo sostanziale agli scambi. Un obiettivo dei recenti accordi è modernizzare e semplificare tali procedure, rendendo il passaggio delle dogane il più possibile rapido. La rapidità delle operazioni è assicurata non solo dal miglioramento delle procedure e dei regolamenti doganali, ma anche dalla trasparenza con la quale le informazioni necessarie sono rese disponibili agli esportatori. Al tal fine, gli accordi includono disposizioni circa la creazione di un sito Internet dedicato e la pubblicazione on-line di informazioni e moduli. Tutti gli accordi, inoltre, prevedono l'istituzione di un comitato responsabile della cooperazione in materia di dogane e con lo scopo di promuovere lo scambio di informazioni.

Negli accordi sono specificate in maniera il più possibile chiara le regole di origine, cioè i criteri da rispettare per ottenere lo status di esportatore. Le regole di origine sono particolarmente importanti perché in base ad esse si stabilisce se un prodotto è eleggibile per ricevere il trattamento preferenziale garantito dall'accordo. La questione delle regole di origine è ancor più delicata per i prodotti maggiormente soggetti alla frammentazione della produzione, per i quali l'import di parti e componenti è rilevante. La regola generale è che i prodotti siano considerati come originari di un paese se interamente prodotti sul territorio nazionale o se le lavorazioni sono state effettuate nel paese in misura "sufficiente". Il calcolo del grado di lavorazione "sufficiente" è precisato dall'accordo e può variare in base al prodotto: ad esempio, le automobili dell'UE esportate in Vietnam possono contenere componenti extra UE fino al 45 per cento del valore del prodotto finale; mentre per i generi alimentari di origine vegetale, come i pomodori in scatola, spesso la condizione è che il prodotto sia interamente ottenuto nel paese. Tra i criteri chiave previsti dai nuovi accordi ricordiamo: la non-alterazione, certificazione e autocertificazione, il cumulo di origine, il traffico di perfezionamento. La non-alterazione garantisce ai prodotti la possibilità di transitare in paesi terzi senza che ciò implichi cambiamenti d'origine del prodotto, a condizione che non siano intercorse modifiche e trasformazioni. Con il ricorso alla certificazione nazionale si fa in modo che gli esportatori possano ottenere dei certificati di origine presso le dogane nazionali e che tali certificati siano riconosciuti dalle dogane estere; per facilitare ulteriormente gli scambi si consente agli esportatori che effettuano spedizioni inferiori ad una certa soglia (per es. 6.000 euro in Corea del Sud e Vietnam) di autocertificare l'origine del prodotto. Il cumulo d'origine facilita l'export di prodotti soggetti a lavorazioni internazionali in quanto gli input importati dalla controparte non concorrono al computo dei costi extra-area ai fini della determinazione dell'origine: ovvero le imprese europee possono importare parti e componenti dai paesi con i quali l'UE ha effettuato accordi senza che ciò influisca sul riconoscimento del prodotto come *made in EU*.

L'accordo con il Canada prevede che gli esportatori si registrino presso le autorità doganali locali al fine di ricevere lo status di esportatore registrato (codice REX) che consente loro di utilizzare la dichiarazione di origine.

L'accordo con la Corea del Sud è stato il primo accordo dell'UE a prevedere la possibilità di autocertificazione dell'origine. Per beneficiare dell'accordo, le imprese devono ottenere lo status di esportatore approvato. In questo caso la procedura per l'approvazione

avviene a livello nazionale e sono pertanto gli uffici doganali nazionali a dover verificare il soddisfacimento dei criteri.

Anche l'accordo con il Giappone prevede l'utilizzo di dichiarazioni di origine presentate dall'esportatore. Sono vietate visite di controllo presso gli esportatori, ma si prevede che le autorità del paese importatore possano avvalersi della cooperazione amministrativa del paese esportatore al fine di ottenere le informazioni necessarie.

In maniera simile, l'accordo con il Vietnam prevede che sia l'esportatore a presentare il certificato di origine. Notiamo in questo caso che quello con il Vietnam è il primo accordo in cui l'UE vede riconosciuta la dicitura *made in EU* per i beni non-agricoli, dicitura che sarà utilizzata in parallelo con quella dei singoli Stati. Un trattamento particolare è riservato all'abbigliamento vietnamita, che può utilizzare tessuti di origine coreana beneficiando del cumulo di origine. L'accordo con il Vietnam, infine, ammette il traffico di perfezionamento attivo, in base al quale è possibile importare in assenza di dazi materie prime, componenti, semilavorati e prodotti intermedi che saranno incorporati in beni destinati all'export.

BARRIERE TECNICHE E MISURE SANITARIE E FITOSANITARIE

I nuovi accordi affrontano esplicitamente il tema delle regolamentazioni tecniche, degli standard e delle misure sanitarie e fitosanitarie in quanto possibile ostacolo agli scambi e fonte di costi, a fronte dei quali non sempre vi è una reale esigenza di utilità sociale.

L'approccio dell'UE è di promuovere l'adozione di standard internazionali, forte anche dell'ampio uso che se ne fa in ambito europeo, o di ottenere il mutuo riconoscimento basato sul principio dell'equivalenza dei risultati ottenuti attraverso standard diversi, secondo il quale vanno considerati equivalenti gli standard che producono effetti pratici analoghi. Il mutuo riconoscimento, e ancor più l'adozione di standard comuni, rappresentano una grande semplificazione e un significativo abbassamento dei costi di commercio, poiché si evitano procedure lunghe e poco trasparenti, e in particolare si evita il problema dei doppi test, nonché la necessità di dover differenziare la produzione. Negli accordi, la questione delle barriere tecniche è stata affrontata includendo degli allegati settoriali e in alcuni casi istituendo una serie di gruppi di lavoro settoriali.

Tra i settori più colpiti dalle barriere tecniche rientra quello dei motoveicoli, economicamente molto rilevante: negli accordi sono previste disposizioni specifiche per facilitare gli scambi. Il Canada è il primo paese del Nord America a riconoscere unilateralmente l'equivalenza di una serie di standard internazionali adottati dall'UE (Regolamenti UNECE - United Nations Economic Commission for Europe). Si prevede il mutuo riconoscimento dei certificati di valutazione di conformità per quanto riguarda i prodotti elettrici, le apparecchiature elettroniche e radiofoniche, i giocattoli, i macchinari e gli strumenti di misurazione.

Le misure sanitarie e fitosanitarie, oltre a rispondere a questioni di salute nazionale e sicurezza dei consumatori, rappresentano spesso barriere agli scambi, specialmente per prodotti di origine animale e vegetale. I recenti accordi affrontano la questione prevedendo una lista di aziende abilitate all'esportazione e procedure semplificate per ottenere l'abilitazione. La gestione delle malattie e degli eventuali problemi sanitari è affrontata riconoscendo la regionalizzazione ovvero definendo precisamente le zone colpite e quelle sicure, evitando così che un problema relativo ad aree circoscritte causi l'interruzione degli scambi con l'intera UE.

L'UE e il Canada hanno raggiunto il mutuo riconoscimento dei controlli veterinari e, grazie all'accordo, hanno semplificato notevolmente le procedure per l'approvazione delle importazioni di piante, frutta e verdura. In particolare, l'autorizzazione da parte del Canada avverrà una sola volta a livello UE, avendo valore per tutti gli Stati membri, e non più separatamente per ogni singolo Stato.

INDICAZIONI GEOGRAFICHE

Le indicazioni geografiche sono di particolare importanza per i paesi europei e specialmente per l'Italia, che ha un patrimonio enogastronomico particolarmente ampio e soggetto a frodi e imitazioni a danno dei produttori e dei consumatori. L'indicazione

geografica permette l'identificazione dei prodotti originari e caratteristici di certe aree territoriali. È, pertanto, per il consumatore, una fonte importante di informazione poiché costituisce una garanzia sulla provenienza e sull'adesione a un disciplinare specifico. Ferma restando la libertà degli altri produttori di produrre prodotti simili, la protezione di determinati termini specifici migliora la trasparenza dell'informazione ed evita confusioni malevole o addirittura frodi.

L'approccio dell'UE è stato, in tutti gli accordi, molto chiaro. Si è negoziato il riconoscimento delle indicazioni geografiche europee ottenendo un livello di protezione analogo a quello garantito all'interno dell'Unione. Il Canada riconosce e tutela 143 indicazioni geografiche europee, di cui 41 italiane. La Corea del Sud riconosce 165 indicazioni geografiche, di cui 16 italiane. Il Giappone riconosce 200 indicazioni geografiche, di cui 44 italiane. Infine, il Vietnam riconosce 169 indicazioni geografiche, di cui 38 italiane (per la lista dettagliata dei prodotti si rimanda al testo dei singoli accordi).

I PRINCIPALI SETTORI DI INTERESSE PER L'ITALIA

Tavola 2 - Principali settori di interesse per l'Italia

Settori	Canada		Corea		Giappone		Vietnam		Specializzazione dell'Italia ⁽²⁾
	(classifica/quota percentuale import dall'Italia)								
Meccanica e elettronica	1	28,0	1	27,0	2	15,2	1	41,0	0,94*
Chimica	2	12,9	3	12,3	1	18,0	2	14,1	1,41**
Alimentari	3	11,0	10	2,9	4	11,6	4	6,5	1,80**
Miscellanea ⁽¹⁾	4	8,7	5	7,2	7	5,4	7	4,1	1,13*
Mezzi di trasporto	5	8,3	7	5,5	6	10,1	9	2,4	0,98*
Pietra e vetro	6	5,4	9	3,1	9	4,2	11	1,3	1,18*
Tessile e abbigliamento	7	5,3	4	10,6	5	10,9	6	5,6	1,41**
Metalli	8	4,9	6	5,9	13	1,1	5	5,6	1,11*
Vegetali	9	3,8	14	1,2	10	2,4	13	0,6	0,56
Calzature	10	3,3	8	4,8	8	4,2	12	0,7	3,15***
Pelli e cuoio	11	3,3	2	13,6	3	12,5	3	13,4	6,72***
Plastica e gomma	12	2,6	11	2,0	12	2,0	8	2,7	0,94*
Legno	13	1,2	15	0,8	14	0,5	10	1,4	0,79
Animali	14	1,2	13	1,2	11	2,1	14	0,6	0,43
Minerali	15	0,1	16	0,0	15	0,0	15	0,1	0,16
Combustibili	16	0,0	12	1,7	16	0,0	16	0,1	0,18
Totale		100		100		100		100	

⁽¹⁾ Miscellanea include mobili, giocattoli, strumenti musicali, ottica e altri prodotti manifatturieri;

⁽²⁾ L'indice RCA di Balassa è calcolato come $RCA_k = (x_k/x)/(X_k/X)$ dove x e X sono l'export dell'Italia e del mondo, e k indica il settore; * $0,8 < RCA < 1,2$; ** $1,2 < RCA < 2$; *** $RCA > 2$.

Fonte: elaborazioni su dati WITS, anno 2016

Relativamente ai quattro accordi presi in esame, nella Tavola 2 abbiamo riportato i settori manifatturieri italiani potenzialmente più sensibili a tali accordi, ovvero quelli che potrebbero trarne i vantaggi maggiori. Li abbiamo selezionati prendendo in considerazione i seguenti indicatori: il *peso* settoriale delle esportazioni italiane nel paese partner, come indicazione della composizione dell'export in quel mercato; e il *grado* di specializzazione commerciale settoriale dell'Italia come indicatore di competitività.

Dalla sintesi di questi indicatori emergono alcuni elementi principali.⁶ Il settore quantitativamente più importante per l'export italiano verso i paesi considerati è "Meccanica ed elettronica". Il nostro paese, però, non risulta fortemente specializzato al livello di macrosettore utilizzato in questa analisi, mentre sono note le eccellenze italiane in alcuni comparti della meccanica.⁷ In tutti i paesi considerati la chimica risulta essere tra i primi tre settori per export dell'Italia tra quelli di specializzazione. Il settore alimentare (incluse bevande e tabacco) è sicuramente un settore di rilievo primario per gli esportatori italiani, sia per il peso sull'export sia perché i beni alimentari, inclusi quelli protetti dalle indicazioni geografiche, sia i vini e i liquori sono in molti casi tra i principali beneficiari delle riduzioni tariffarie. Notiamo la differenza tra Corea del Sud, dove il settore occupa la decima posizione, e Canada, Giappone e Vietnam, in cui l'alimentare si posiziona decisamente meglio tra i settori di export: ciò lascia sperare che le imprese del settore possano beneficiare molto dall'accesso al mercato coreano. Il confronto tra paesi permette, infine, di notare un altro settore di marcata specializzazione dell'Italia che si posiziona nella parte bassa della classifica in Canada, mentre è ai primi posti in Corea, Giappone e Vietnam: pelli e cuoio. In questo caso, sottolineiamo gli ottimi risultati ottenuti nel mercato asiatico, verosimilmente legati anche alla partecipazione alle catene del valore, per cui gli accordi commerciali possono sia espandere il mercato per le imprese italiane, sia favorire alcune fasi intermedie della produzione.

⁶ L'analisi utilizza i dati WITS-Comtrade, gli stessi utilizzati negli studi recenti degli autori sui quali si basa questo contributo (si veda la nota iniziale) e tra i più utilizzati a livello internazionale. I macrosettori sono forniti direttamente dal database e ivi costruiti a partire dalla classificazione HS 2002 a 2 digit seguendo sostanzialmente la classificazione delle World Custom Organizations: Animal: 01-05; Chemicals: 28-38; Food Products: 16-24; Footwear: 64-67; Fuels: 27; Hides and Skins: 41-43; Mach and Elec: 84,85; Metals: 72-83; Minerals: 25,26; Miscellaneous: 90-99; Plastic or Rubber: 39,40; Stone and Glass: 68-71; Textiles and Clothing: 50-63; Transportation: 86-89; Vegetable: 06-15; Wood: 44-49. La classificazione scelta ha il vantaggio di essere sintetica e di consentire confronti internazionali. L'import dall'Italia è utilizzato come mirror statistic dell'export; ciò consente inoltre di avere un quadro più rappresentativo dei mercati di destinazione.

⁷ L'utilizzo di aggregati settoriali ampi ha il vantaggio di fornire un quadro sintetico, ma lo svantaggio di offrire un minor dettaglio. Il macrosettore meccanica ed elettronica risulta particolarmente ampio; tralasciamo in questo breve contributo l'approfondimento di questo macrosettore, rimandando l'analisi disaggregata a studi specifici.

CONCLUSIONE

Gli accordi commerciali dell'UE recentemente entrati in vigore (Canada e Corea del Sud) o che entreranno in vigore a breve (Giappone e Vietnam) presentano notevoli similitudini e qualche differenza, dovuta soprattutto alla diversità dei paesi e degli interessi reciproci. In tutti gli accordi di nuova generazione si ritrova una strategia comune dell'UE e con disposizioni che vanno oltre le riduzioni tariffarie e riguardano le barriere tecniche, le misure sanitarie e fitosanitarie, la disciplina della concorrenza e altri temi non direttamente di rilevanza esclusivamente bilaterale.

Questi nuovi accordi rappresentano per le imprese europee e italiane un'opportunità per accedere con maggiore facilità e trasparenza ai mercati esteri e in alcuni casi per ottenere incrementi di efficienza tramite riduzioni sui costi degli input importati. I consumatori europei potranno beneficiare di riduzioni di prezzo e di una maggiore e più ampia offerta di beni e servizi. Le stime contenute negli studi della Commissione europea⁸ confermano questi effetti positivi e mostrano sostanzialmente come i benefici siano complessivamente superiori agli eventuali costi.

Questi accordi commerciali, bilaterali o regionali, però, non sono esenti da critiche. Se è vero che gli impatti complessivi sono positivi - al netto della possibile diversione verso paesi terzi - l'equa ripartizione dei benefici non è automaticamente garantita.

La questione è nota agli economisti, ma la nuova generazione di accordi rende anche la valutazione degli effetti assai più complessa e difficile da quantificare rispetto alla rimozione dei dazi. Prendiamo il caso delle barriere tecniche: è evidente che l'uniformazione e il mutuo riconoscimento degli standard implicano una riduzione dei costi di transazione, ma è anche possibile che standard diversi rispecchino preferenze sociali legittimamente diverse.

Chiudiamo quindi con una nota di cautela e un rimando all'importanza dello studio e della quantificazione degli effetti di questi accordi con le parole, senz'altro provocatorie, dell'economista di Harvard, Dani Rodrik:

"Via via che gli accordi commerciali riguardano meno le barriere tariffarie e non-tariffarie e sempre più norme e regolamenti nazionali, gli economisti farebbero bene a preoccuparsi maggiormente di quest'ultima possibilità [cioè che gli accordi producano effetti puramente redistributivi, ndr]. Essi potrebbero perfino adottare un atteggiamento di rifiuto nei confronti di questi accordi di nuova generazione – un pregiudizio che solo un'evidenza dimostrata dei loro benefici dovrebbe poter ribaltare." (p. 89, Rodrik D., (2018), "What Do Trade Agreements Really Do?", Journal of Economic Perspectives. Traduzione degli autori.)

⁸ Si vedano le analisi di impatto e gli altri documenti disponibili sul sito della Commissione Europea. Ne ricordiamo qui alcuni: CE (2017) EU-Japan Free Trade Agreement. A new EU trade agreement with Japan; CE (2017) Evaluation of the Implementation of the Free Trade Agreement between the EU and its Member States and the Republic of Korea; CE (2017) The Economic Impact of the Comprehensive Economic and Trade Agreement; Vietnam EU delegation (2016) Guide to the EU-Vietnam Free Trade Agreement. Per una lista completa rimandiamo agli studi sui quali si basa questo contributo.

2019 | La politica commerciale della UE: tra difesa del sistema multilaterale e rischi di una guerra commerciale

di Paolo Guerrieri¹

I RISCHI DELLO SMANTELLAMENTO DELL'ORDINE MULTILATERALE ESISTENTE

Il commercio internazionale è aumentato dal secondo dopoguerra a tassi molto elevati ed è stato uno strumento fondamentale per sostenere lo sviluppo e il reddito pro capite della maggior parte dei paesi, sviluppati e non. L'Italia come tutti gli altri paesi europei ne ha grandemente beneficiato. La nostra crescita e occupazione come quelle del resto d'Europa dipendono in effetti in modo fondamentale dalle esportazioni. Per non parlare delle attività economiche legate agli investimenti internazionali che l'Italia e i paesi europei effettuano verso e ricevono dal resto del mondo.

Questo intenso sviluppo dell'integrazione commerciale tra aree e paesi è stato favorito dall'esistenza di un relativo "ordine commerciale multilaterale" – basato su regole e istituzioni (prima GATT, Accordo generale sulle tariffe e sul commercio, poi WTO, l'Organizzazione mondiale del commercio) – una sorta di "bene pubblico" che gli Stati Uniti con una lungimirante leadership, unitamente all'Unione Europea (UE), avevano assicurato a partire dal secondo dopoguerra. Un sistema di accordi e impegni reciproci tra paesi che certo – e da tempo – era bisognoso di riforme e aggiornamenti, già dopo il lancio dell'ultimo grande negoziato multilaterale nell'ambito della WTO, il Doha Round (novembre 2001). Un negoziato che avrebbe dovuto chiudersi in poco più di tre anni, ma per molteplici ragioni non si è mai formalmente concluso.

Ma pur in difficoltà e bisognoso di revisione, l'ordine multilaterale esistente ha continuato a garantire in tutti questi anni alla maggioranza dei paesi, inclusi quelli europei, una fitta rete di scambi commerciali col resto del mondo. Questo regime economico e commerciale globale è oggi seriamente minacciato dall'aggressiva strategia commerciale perseguita dal Presidente Trump nei confronti della Cina e di altri partner, inclusi quelli europei, e corre seri rischi di essere smantellato. Se ciò accadesse, tutti i paesi europei – inclusa l'Italia – pagherebbero costi elevatissimi, visto che più di 30 milioni di posti di lavoro, secondo le stime, dipendono più o meno direttamente in Europa dall'interscambio commerciale.

Per i paesi europei, inclusa l'Italia, la domanda pressante a questo punto è come rispondere a queste minacce e come fronteggiare la strategia in chiave protezionistica dell'Amministrazione americana. Tempi e modalità di queste risposte saranno importanti sia per cercare di mitigare gli effetti più dannosi delle iniziative del Presidente americano, sia per ribadire l'interesse dell'Europa nei confronti di un sistema multilaterale. Non sarà pertanto sufficiente una risposta all'insegna di pura rappresaglia – come si dirà qui di seguito – ma un'articolata e mirata strategia di risposte.

La politica commerciale dei paesi europei – com'è noto – è decisa in misura predominante dall'UE. Ed è un bene in questo caso. Nell'attuale economia globale dominata da grandi poli (Stati Uniti, Cina, India), l'Unione Europea è l'unica dimensione in grado di assicurare una vera ed efficace capacità d'intervento e difesa ai singoli paesi europei in campo di commercio e investimenti internazionali. È stato così in tutti questi anni in cui l'UE ha promosso il multilateralismo a difesa e come modalità fondamentale della sua proiezione internazionale. E una prima risposta comune europea alle misure protezionistiche america-

¹ Sciences-Po, Parigi

ne si è avuta, in modi e contenuti che appaiono misurati e allo stesso tempo efficaci, almeno finora. Restano comunque nodi da sciogliere e non di poco conto – come si argomenterà più avanti – all'esterno e all'interno dell'UE. Al riguardo, l'Italia può offrire un contributo rilevante, svolgendo un'azione a sostegno e integrazione di quella europea, che riduca i pericoli di conflitto commerciale. Ed è nostro interesse farlo. L'Italia è tra i paesi europei quello che avrebbe più da perdere da una eventuale deriva protezionista, alimentata dalla strategia della nuova amministrazione americana. Con le parole del grande storico Carlo Cipolla: "siamo un popolo che non può permettersi di fermarsi ... dobbiamo sempre inventare cose nuove che piacciono e che ... si vendano fuori dei confini."

IL MERCANTILISMO DI TRUMP

Nella gestione della politica commerciale il Presidente Donald Trump ha dimostrato una relativa coerenza, a fronte di una marcata imprevedibilità in altre sue scelte di politica estera. Nei primi due anni del suo mandato il Presidente americano ha rimesso in discussione, in nome dello slogan "*America first*" (prima l'America), pressoché tutti gli accordi commerciali preesistenti. Da marzo 2018 per ragioni di sicurezza nazionale, a dir poco opinabili, ha cominciato a imporre una serie di dazi protettivi sulle importazioni dalla Cina e da un ampio insieme di paesi esportatori, compresi i paesi europei. Poi ha rivolto più specificamente alla Cina i suoi strali tariffari.

Lette nel loro insieme, le misure di Trump rispondono a un approccio relativamente semplice e preoccupante allo stesso tempo che si può così sintetizzare: nei rapporti commerciali il bilateralismo è sempre da preferire al multilateralismo; i deficit bilaterali americani sono negativi e da eliminare; l'ordine commerciale globale imperniato sulla WTO va smantellato perché discrimina sistematicamente gli interessi delle imprese e dei lavoratori americani, sottraendo redditi e posti di lavoro all'America. Una sorta di "neomercantilismo" economico caratterizza queste posizioni e spinge Trump a interpretare gli scambi con l'estero come un gioco a "somma zero" in cui necessariamente uno Stato vince e l'altro perde.

In questa prospettiva, i dazi commerciali sono usati dall'Amministrazione americana non tanto a protezione di industrie tradizionali, come la siderurgia e l'alluminio, ma come una sorta di clava per strappare concessioni agli altri paesi al fine di raggiungere, in particolare, due obiettivi considerati fondamentali.

Il primo è la riduzione del deficit commerciale complessivo statunitense (621 miliardi di dollari nel 2018), soprattutto se misurato in termini bilaterali verso una serie di paesi, tra cui figurano in primo piano la Cina e la Germania. Il secondo obiettivo è la Cina e la sua ascesa al rango di superpotenza economica mondiale, soprattutto sul piano tecnologico e dell'innovazione. Una corsa che va fermata secondo l'Amministrazione americana, allarmata dal piano di sviluppo strategico "*Made in China 2025*" lanciato tre anni fa da Pechino per entrare e avanzare in una serie di settori fondamentali *high-tech*.

Ora, a ben guardare, il primo di questi obiettivi si presenta difficile se non impossibile da raggiungere con le misure varate da Trump. I deficit commerciali – com'è noto ai più – hanno natura macroeconomica e si manifestano perché un paese – ed è il caso degli Stati Uniti – spende più di quanto produce (i suoi risparmi sono inferiori agli investimenti) e, quindi, importa più di quanto esporta. I disavanzi commerciali si possono curare solo con politiche macroeconomiche che siano adeguate a correggere gli squilibri esistenti, non certo con i dazi. E la politica fiscale espansiva perseguita in questi ultimi due anni dall'Amministrazione americana va nella direzione opposta, di far aumentare il deficit commerciale, come si è puntualmente verificato nel 2018 con un livello di disavanzo record, il più alto degli ultimi dieci anni.

IL CONFLITTO COMMERCIALE CINA-STATI UNITI

Circa il secondo obiettivo, la contesa con la Cina, il problema esiste ed è reale. Le critiche americane ai modi disinvolti con cui il Governo cinese e le sue grandi imprese hanno spesso interpretato in questi anni, a loro vantaggio, le regole multilaterali della WTO sono assolutamente fondate. L'evidenza accumulata in questa direzione è davvero imponente. Per non parlare dei comportamenti da parte cinese di natura predatoria, della scarsa difesa dei diritti di proprietà intellettuale e dei forzati trasferimenti di tecnologie, fortemente criticati anche da molti altri paesi, tra cui l'Europa.

Ma se gli obiettivi dell'Amministrazione americana sono da condividere, la strada scelta da Donald Trump per conseguirli, ovvero un aspro confronto bilaterale con la Cina, con decisione unilaterale di escludere tutti gli altri maggiori paesi interessati, quali Europa e Giappone, appare a dir poco inadeguata.

Dopo aver imposto a più riprese sui prodotti cinesi importati un'imponente batteria di dazi, l'Amministrazione americana ha avviato a partire da gennaio di quest'anno un negoziato bilaterale con la Cina, che sta andando avanti con alti e bassi, ma con prese di posizione più recenti sempre più divergenti, che rendono altamente incerto l'esito finale del confronto in atto.

Al centro del negoziato vi sono due grandi insiemi di richieste americane. Il primo è spingere la Cina ad importare di più dagli Stati Uniti e ridurre così il deficit commerciale bilaterale. Al riguardo l'accordo è raggiungibile, dal momento che il governo cinese si è più volte dichiarato disponibile ad aumentare, anche in quantità significativa, le importazioni di prodotti agricoli, energetici e di altro genere. Le maggiori difficoltà riguardano il secondo gruppo di richieste americane, assai più eterogeneo e venato di ambiguità. Si vuole, da un lato, porre fine ai comportamenti cinesi di natura predatoria, prima ricordati, e, dall'altro, ci si prefigge di modificare e/o addirittura impedire le politiche cinesi in campo industriale e tecnologico, quali quelli legati al fondamentale piano di sviluppo pluriennale "*Made in China 2025*". Sono temi, quest'ultimi, che il Governo cinese ha sempre ritenuto di natura strategica e, quindi, non negoziabili.

È, dunque, molto probabile che in un eventuale accordo questo secondo gruppo di richieste americane sia destinato a trovare solo un soddisfacimento molto parziale, mentre largo spazio potrebbe essere assegnato a misure da parte cinese di riduzione del deficit commerciale bilaterale. Tutto ciò contribuisce a rendere difficile la conclusione dell'accordo, anche se i timori per la ripresa economica in corso e la necessità di evitare un forte rallentamento dell'economia americana di qui al 2020, anno delle elezioni presidenziali, potrebbero convincere il Presidente americano Donald Trump a cercare un'intesa con il Presidente cinese Xi Jinping.

Un'ultima annotazione. Un eventuale accordo commerciale – pur rappresentando un fatto positivo – non riuscirà certo a porre fine all'aspro confronto tra le due grandi economie mondiali. La contesa, in effetti, non è più limitata agli scambi e al disavanzo commerciale americano, ma si è estesa a un ampio insieme di temi che interessano, in primo luogo, le nuove tecnologie e la supremazia economica globale negli anni a venire. È un confronto geopolitico a tutto campo, come già ha mostrato la recente vicenda del colosso cinese delle telecomunicazioni Huawei, destinata a prolungarsi nel tempo. In questa prospettiva il rischio di una fase di aspri confronti commerciali è molto elevato, con effetti che potrebbero essere assai negativi per tutti i paesi, in primo luogo quelli europei.

LE RISPOSTE DELLA UE

Il rischio per l'Europa di una crescente frammentazione dei mercati internazionali è duplice. In primo luogo, le distorsioni e i relativi costi che si riverserebbero sui paesi europei nell'eventualità di un accordo bilaterale tra Stati Uniti e Cina. In secondo luogo, la difficoltà di un'azione europea in un sistema commerciale retto esclusivamente dai rapporti di forza tra grandi poli. Per scongiurare e/o mitigare tali rischi è evidente che non basterà difendersi e stare a guardare. Serve una risposta in positivo, che si muova a più livelli, in modo articolato e complesso. E qualcosa del genere si è avuto, almeno finora, da parte europea, con risultati misurati ed efficaci allo stesso tempo.

È stata respinta, innanzi tutto, da parte dell'UE la pretesa americana di concessioni commerciali e tariffarie con la pistola dei dazi puntata alla tempia. Era stata ipotizzata, ad esempio, l'applicazione di restrizioni volontarie delle esportazioni di acciaio e alluminio da parte dell'Europa, sulla scia di quanto fatto dalla Corea del Sud, da poter scambiare con l'esenzione permanente dai dazi protettivi americani. Ma tali misure – in voga negli anni ottanta – sono state poi bandite non a caso dalla WTO per i loro effetti altamente distorsivi. Ripristinarle avrebbe voluto dire infliggere un duro colpo al regime commerciale multilaterale. Un risultato, certo, che non è nell'interesse dell'Europa.

L'UE non ha comunque rinunciato a rispondere ai dazi di Trump, utilizzando una serie di strumenti – permessi dalla WTO – a difesa delle produzioni europee e italiane. Sono stati applicati una serie di dazi (tariffa media del 25 per cento) su beni statunitensi di largo consumo con un loro valore secondo le stime attorno ai 2,8 miliardi di euro, tra cui figurano whisky, tabacco, mais dolce, motociclette, abbigliamento casual, burro d'arachidi. Una risposta comunque misurata e proporzionata alle mosse unilaterali americane, che ha voluto evitare la mera rappresaglia. È vero che, almeno sulla carta, la cosiddetta tattica del "colpo su colpo" (*tit for tat*) si presenta assai conveniente. Ma è altrettanto vero che in un caso come questo, di potenziale scontro con una grande potenza commerciale come gli Stati Uniti, il rischio era di innescare una vera e propria guerra commerciale su scala globale. Con perdite assicurate a tutti i partecipanti, in primis le economie europee. D'altra parte, è già avvenuto altre volte e con esiti drammatici in passato.

L'UE è riuscita non solo a evitare, almeno per ora, uno scontro commerciale aperto con l'Amministrazione americana, ma si è spinta oltre raggiungendo una sostanziale tregua nel luglio dello scorso anno, dopo un incontro Juncker-Trump. I suoi contenuti sono volutamente rimasti sfumati e venati di non poche ambiguità. Come l'idea di una tariffa da portare a zero sugli scambi di beni industriali, visto il livello già estremamente basso dei dazi esistenti su tali prodotti. I veri nodi da sciogliere, quali gli scambi agricoli e le differenze di standard e regolamentazione, restano tutti da affrontare in un futuro negoziato. Il tema del deficit commerciale bilaterale, che Trump ritiene troppo elevato e da ridurre ad ogni costo, soprattutto nei confronti della Germania, ha portato all'impegno da parte UE di importare più soia e *shale gas* americani.

Dopo la tregua siglata lo scorso anno non si sono fatti comunque passi avanti né è stato avviato un vero e proprio negoziato. Ma la tensione tra Stati Uniti ed Europa ha ripreso a salire nell'aprile di quest'anno con l'imposizione di dazi da parte dell'Amministrazione Trump su una serie di prodotti molto noti importati dall'Europa, tra cui molti italiani, che vanno dagli elicotteri ai prodotti agroalimentari per un valore di circa 11 miliardi di dollari. I dazi saranno adottati solo dopo il via libera della WTO, atteso questa estate, in relazione ai sussidi ricevuti da Airbus – il rivale europeo dell'americana Boeing – a danno del gruppo statunitense. L'UE in risposta sta già preparando misure contro gli Stati Uniti per gli aiuti americani a Boeing, sempre in base alle regole WTO.

Il Presidente Trump vorrebbe avviare a più presto il negoziato bilaterale con l'Europa, includendovi i prodotti agricoli, e

continua a minacciare l'applicazione unilaterale di nuove tariffe – fino al 25 per cento – sulle automobili europee. Ne deriverrebbero danni di enorme portata non solo per la Germania ma per tutta l'economia europea. La ritorsione in questo caso, da parte europea, sarebbe obbligata.

EUROPA, CINA E LE SFIDE DA AFFRONTARE

Oltre alle contromosse, l'UE ha messo in atto una difesa attiva delle regole e istituzioni commerciali esistenti, concludendo negoziati commerciali già in corso con una serie di importanti paesi, quali Canada, Giappone, Singapore e Vietnam. Tutto ciò al fine sia di produrre benefici per le economie europee sia di contribuire a creare una sorta di prima rete di sicurezza nei confronti delle politiche protezionistiche americane.

A questo proposito un tema decisivo riguarda la riforma della WTO, particolarmente importante per la difesa degli interessi europei e del sistema multilaterale. Ci sono molti problemi e questioni aperte da affrontare. Solo per citare i più rilevanti: il sistema di voto e le riforme della rappresentanza dei paesi; la disciplina dei sussidi; le distorsioni legate alle aziende di Stato; gli eccessi di capacità settoriali e le pratiche antidumping; il tribunale di risoluzione delle controversie e i rischi di una sua paralisi. Sono tutte lacune e manchevolezze che offrono oggi possibilità di comportamenti opportunistici a molti paesi e andrebbero eliminate. Si sono impegnati a farlo tutti i leader delle principali economie mondiali nel novembre dello scorso anno al G20 di Buenos Aires.

Un capitolo a parte è rappresentato dai rapporti dell'UE con la Cina. Da un lato, l'UE non ha condiviso – sul piano del metodo – l'aggressiva strategia unilaterale a colpi di dazi dell'Amministrazione americana verso la Cina. Dall'altro ne riconosce la validità degli obiettivi, quali quelli di migliorare l'accesso al mercato interno cinese e far cessare le pratiche discriminatorie nei confronti delle imprese europee. Insieme agli Stati Uniti e al Giappone, l'UE ha avviato una procedura legale d'infrazione in ambito multilaterale (WTO) nei confronti della Cina e delle sue politiche discriminatorie, pur se molto in ritardo e con molte resistenze da parte americana.

Allo stesso tempo, a livello bilaterale ha rivendicato con forza – anche di recente con un documento ufficiale – la necessità di una maggiore reciprocità di rapporti, ponendo fine a una serie di asimmetrie che fino a oggi hanno caratterizzato le relazioni tra Europa e Cina. A questo riguardo la definizione entro il 2020 – come ribadito al recente summit euro-cinese di aprile quest'anno – di un ambizioso accordo in tema di investimenti (EU-China Comprehensive Investment Agreement) rappresenterebbe uno strumento assai importante.

L'UE ha anche l'interesse a livello globale a sviluppare una cooperazione col Governo cinese per la difesa e il rafforzamento del sistema di regole e istituzioni commerciali esistenti. Ma per dare sostanza a questo impegno comune e generare un'efficace cooperazione globale – ad esempio in tema di riforma della WTO – vi sono ancora numerosi problemi da affrontare. Come una maggiore trasparenza e reciprocità nella gestione della *Belt and Road Initiative* (BRI), un grandioso progetto per una "nuova via della seta" lanciato dalla Cina con una chiara connotazione geopolitica, oltre che economica e commerciale.

Da ultimo, a livello domestico sono necessarie politiche europee più attive ed efficaci del passato per ammortizzare e assorbire all'interno l'impatto dei processi di liberalizzazione degli scambi. L'apertura commerciale, unitamente ai cambiamenti tecnologici, ha sempre prodotto grandi benefici complessivi ma anche creato dei costi e dei perdenti. In questi ultimi anni il loro numero è fortemente aumentato, e con esso l'avversione al tema dell'apertura commerciale. Tanto che negli ultimi tempi la stessa UE ha incontrato serie difficoltà nel negoziare e implementare nuovi accordi commerciali.

Di qui la necessità, da un lato, di modifiche e riforme in tema di *governance* commerciale comunitaria, anche per fronteggiare lo spazio sempre maggiore che regole di vario genere (sanitarie, lavoro, sicurezza etc.) stanno occupando nei negoziati rispetto alle tradizionali barriere tariffarie. Dall'altro l'esigenza di efficaci politiche sociali all'interno dell'Unione, in tema di formazione, istruzione permanente, mobilità, programmi di sostegno ai redditi, trasferimenti condizionali, che consentano alla maggioranza dei lavoratori e imprese una più equa partecipazione ai cospicui benefici generati dal libero scambio e una mitigazione dei costi ad essi inevitabilmente associati.

Per concludere, serve un'Europa in grado di decidere e andare avanti, arrivando a formulare un'efficace strategia per affrontare il serio conflitto commerciale apertosi con gli Stati Uniti e avviare un fruttuoso negoziato con la Cina. Ma non sarà affatto scontato e restano numerose incognite da fronteggiare. Finora la complessa e articolata strategia commerciale dell'UE è stata portata avanti in un contesto di forte coesione tra tutti i paesi membri. Mantenere una relativa unità, tuttavia, diverrà più rilevante e difficile allo stesso tempo nel prossimo futuro, soprattutto se Donald Trump dovesse applicare, come ha già minacciato, nuovi dazi sulle auto europee, con effetti fortemente differenziati tra le stesse economie europee.

In secondo luogo, anche per l'Europa cercare di isolare le iniziative commerciali americane e preservare il sistema multilaterale a dispetto e contro la volontà degli Stati Uniti si potrebbe rivelare alla lunga una impresa difficile, se non impossibile. Va tuttavia fatto, almeno per ora, ogni sforzo per aumentare la resilienza del sistema commerciale globale e mitigare i danni dell'aggressiva strategia commerciale che Trump sta portando avanti.

2019 | Capitale intangibile e partecipazione alle catene globali del valore: la posizione dell'Italia

di Cecilia Jona Lasinio¹ e Valentina Meliciani²

Le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (ICT) e la rivoluzione digitale hanno fortemente trasformato il modo di produrre e scambiare beni e servizi e hanno reso possibile la frammentazione internazionale della produzione in catene globali del valore (CGV) (Baldwin e López-Gonzalez, 2015). Allo stesso tempo le nuove tecnologie hanno permesso la crescita e l'internazionalizzazione di servizi ad alta intensità di conoscenza e hanno messo il capitale intangibile al centro degli studi sulla produttività e sulla crescita economica. Lo scopo di questo lavoro è riflettere sulla relazione tra capitale intangibile in senso ampio (ricerca e sviluppo, design, training, capitale organizzativo e brand) e partecipazione alle catene globali del valore, mostrando alcuni dati che evidenziano un legame stretto tra questi due fenomeni.

Al fine di analizzare la relazione tra capitale intangibile e partecipazione alle catene globali del valore, si utilizzano i dati INTAN Invest per misurare il capitale intangibile (per la metodologia si veda Corrado et al., 2013) e i dati Trade in Value Added (TiVA) dell'OCSE per misurare la partecipazione. In particolare, seguendo Koopman et al. (2014) il grado di partecipazione è misurato come la somma tra il valore aggiunto estero incorporato nelle esportazioni domestiche (partecipazione *backward*) e il valore aggiunto domestico incorporato nelle esportazioni estere (partecipazione *forward*); la variabile è poi standardizzata per le ore lavorate. Infine, per misurare il grado di appropriazione di valore nelle CGV si utilizza l'indicatore proposto da Banga (2013) dato dal rapporto tra la partecipazione *forward* e quella *backward*. L'analisi include undici paesi europei (Austria, Belgio, Germania, Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Italia, Paesi Bassi, Svezia e Regno Unito) nel periodo 1995-2011.

Dalla ricerca emerge che sia nella manifattura sia nei servizi alle imprese, i paesi che investono di più in capitale intangibile partecipano maggiormente alle catene globali del valore. Inoltre, tutte le attività intangibili (R&S, formazione, disegno industriale, brand, capitale organizzativo) sono associate positivamente alle due modalità di partecipazione (*forward* e *backward*), anche se la relazione sembra essere più stretta con la partecipazione *forward*.

È stata stimata una regressione del capitale intangibile sull'appropriazione di valore aggiunto nelle CGV per lo stesso campione di undici paesi europei per il periodo 1995-2011 [Tavola 1], secondo la seguente equazione:

$$\ln CGV_{i,c,t} = \alpha_1 \ln K_{i,c,t}^{Intgs} + \alpha_2 \ln K_{i,c,t}^{ICT} + \alpha_3 \ln K_{i,c,t}^{Non\,ICT} + \alpha_4 \ln X_{i,c,t} + \delta_t + \gamma_i + \varepsilon_{c,i,t} \quad (1)$$

dove c=paese (11 paesi europei), i=settore (manifattura e totale servizi di mercato), t=tempo (1995, 2000, 2005, 2008-2011), CGV è una misura di appropriazione di valore nelle CGV (il rapporto tra il valore aggiunto domestico nelle esportazioni estere e il valore aggiunto estero nelle esportazioni domestiche), K^{Intgs} è il capitale intangibile con s=Totale, R&S, Formazione, Disegno industriale, Brand, Capitale organizzativo; K^{ICT} è il capitale ICT, $K^{Non\,ICT}$ è il capitale tangibile; X sono le altre variabili di controllo (imposta sul reddito delle imprese, popolazione, grado di regolamentazione nel mercato dei prodotti, spesa pubblica in istruzione in rapporto al PIL); δ_t e γ_i sono dummy di tempo e settore. Le variabili di capitale sono rapportate alle ore lavoro. A causa di problemi di collinearità i diversi asset intangibili sono introdotti nella regressione separatamente.

¹ Istat e LUISS Guido Carli

² LUISS Guido Carli

Tavola 1 - Le determinanti dell'appropriazione di valore nelle Catene Globali del Valore

Variabile dipendente: Rapporto tra valore aggiunto domestico nelle esportazioni estere e valore aggiunto estero nelle esportazioni domestiche (ln)								
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Totale capitale intangibile per ora lavorata (ln)	0.127**							
	(0.057)							
Ricerca e sviluppo per ora lavorata (ln)		0.085***		0.086*				
		(0.030)		(0.044)				
Altri intangibili per ora lavorata (ln)			0.185**	-0.004				
			(0.083)	(0.119)				
Training per ora lavorata (ln)					0.268***			
					(0.064)			
Pubblicità e marketing per ora lavorata (ln)						-0.112		
						(0.096)		
Disegno industriale per ora lavorata (ln)							-0.158**	
							(0.071)	
Capitale organizzativo per ora lavorata (ln)								0.197***
								(0.043)
Capitale ICT per ora lavorata (ln)	-0.375***	-0.286***	-0.403***	-0.284***	-0.400***	-0.220**	-0.216***	-0.419***
	(0.067)	(0.044)	(0.074)	(0.074)	(0.063)	(0.092)	(0.068)	(0.065)
Capitale tangibile per ora lavorata (ln)	0.302***	0.273***	0.269***	0.274***	0.123*	0.361***	0.373***	0.261***
	(0.052)	(0.050)	(0.058)	(0.057)	(0.070)	(0.051)	(0.047)	(0.051)
Aliquota di imposta per le imprese	0.002	0.001	0.001	0.001	0.002	0.005	0.004	0.001
	(0.007)	(0.006)	(0.007)	(0.006)	(0.007)	(0.007)	(0.006)	(0.007)
Popolazione (ln)	0.232***	0.206***	0.217***	0.206***	0.206***	0.232***	0.254***	0.233***
	(0.030)	(0.030)	(0.030)	(0.030)	(0.029)	(0.033)	(0.034)	(0.028)
Spesa pubblica in istruzione in rapporto al PIL (ln)	0.815***	0.817***	0.744***	0.816***	0.560***	0.641***	0.657***	0.653***
	(0.207)	(0.222)	(0.204)	(0.224)	(0.208)	(0.228)	(0.221)	(0.183)
Grado di regolamentazione del mercato dei prodotti	-0.575***	-0.536***	-0.532***	-0.538***	-0.378***	-0.674***	-0.682***	-0.456***
	(0.101)	(0.095)	(0.105)	(0.108)	(0.108)	(0.112)	(0.106)	(0.093)
Osservazioni	92	82	92	82	92	92	92	92

*** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1. Errori standard in parentesi. La regressione contiene anche dummy settoriali e di periodo.

Fonte: elaborazioni delle autrici

I risultati mostrano che il capitale intangibile contribuisce positivamente all'appropriazione di valore nelle CGV e questo vale sia per la ricerca e sviluppo che per le altre attività intangibili. Tuttavia, non tutte le attività contribuiscono allo stesso modo: gli effetti maggiori si riscontrano per la formazione e per il capitale organizzativo, mentre il brand non è significativo e

il disegno industriale contribuisce negativamente. Il ruolo fondamentale del capitale organizzativo conferma l'importanza dei modelli di governance per estrarre valore nelle CGV (Gereffi et al., 2005) ed è coerente con i risultati di Bloom e Van Reenen (2007) sugli effetti positivi delle pratiche manageriali sulla produttività totale dei fattori.

LA POSIZIONE DELL'ITALIA NEL CONTESTO INTERNAZIONALE

L'economia italiana sta sperimentando notevoli difficoltà ad adattarsi ai mutamenti radicali che hanno caratterizzato l'economia mondiale dagli anni novanta a oggi. La riduzione dei costi di trasporto, l'accesso ai mercati internazionali delle economie emergenti a basso costo del lavoro, e la diffusione delle tecnologie dell'informazione e della comunicazione hanno fortemente aumentato la pressione competitiva sui produttori italiani, tanto nel mercato nazionale quanto su quello globale. Solitamente la maggiore propensione all'integrazione internazionale caratterizza principalmente selezionati gruppi di imprese di medio-grandi dimensioni con elevate dotazioni di capitale innovativo. La gran parte del tessuto produttivo italiano è invece caratterizzata da piccole dimensioni, forte staticità, scarsa propensione all'innovazione e con un orientamento prevalente verso il mercato domestico.

Figura 1 - Partecipazione *forward*

Variazioni percentuali annue, 2005-2015



Fonte: elaborazioni ICE su dati TiVA

In questa sezione si evidenzia la posizione dell'economia italiana nella produzione globale rispetto a Francia, Germania e Spagna esaminando la partecipazione *forward* e l'intensità degli investimenti intangibili negli anni 2005-2015 in base agli ultimi dati disponibili.

Il tasso di variazione percentuale della partecipazione *forward* per i quattro paesi considerati evidenzia una dinamica sostanzialmente simile nel periodo precedente la crisi finanziaria culminata nel picco negativo del 2009 [Figura 1]. Negli anni successivi alla crisi, si nota una ripresa generalizzata della partecipazione, benché con ritmi differenziati tra paesi. L'Italia, in particolare, dopo un breve recupero, mostra un rallentamento relativamente più ampio rispetto agli partner europei. Per caratterizzare maggiormente la posizione dell'Italia nelle CGV diventa rilevante analizzare la sua dotazione di capitale intangibile (innovativo) rispetto ai principali partner europei. Le quote degli investimenti intangibili si possono rappresentare rispetto al valore aggiunto nella media degli anni 2005-2010 e 2010-2015 [Figura 2], evidenziando anche la composizione nelle tre tipologie di investimenti che comprendono gli asset esaminati nella sezione 3: *software e database*, *innovative property* (che include ricerca e sviluppo, e design) ed *economic competencies* (che comprende training, capitale organizzativo e brand).

Figura 2 - Investimenti in beni intangibili

Quote sul valore aggiunto



Fonte: elaborazioni ICE su dati INTAN Invest

La quota complessiva di investimenti intangibili risulta relativamente stabile nei due periodi considerati in Germania, in leggera crescita in Italia e in aumento in Francia e Spagna. La spesa in *economic competencies* rappresenta la componente più rilevante in tutti i paesi e in particolare in Francia (circa il 6,5% del totale del valore aggiunto), seguita da *innovative property* (tra il 2,8% e il 4,5% in media) e infine da *software e database* (tra 1,1% e 1,8% ad eccezione della Francia con il 3,6% in media). I dati evidenziano il divario nella spesa in investimenti intangibili di Italia e Spagna (8,8% e 7,1% rispettivamente nella media del periodo complessivo) rispetto a Germania (9,2%) e Francia (15%) che registrano, coerentemente con l'esistenza di una

correlazione positiva con la partecipazione alle CGV, anche tassi di crescita della partecipazione *forward* relativamente più elevati, in particolare negli anni successivi alla crisi finanziaria.

CONCLUSIONI

In sintesi, è possibile affermare che la dotazione di capitale innovativo è un fattore chiave sia per la partecipazione alle CGV, sia per beneficiare dei vantaggi competitivi che ne derivano. In particolare, la partecipazione alle CGV attraverso forme più complesse potrebbe essere notevolmente premiante per le imprese italiane, che attraverso una maggiore integrazione internazionale fondata prevalentemente sulla dotazione di capitale innovativo potrebbero ridurre il forte divario di produttività con gli altri paesi europei e competere con profitto nel mercato globale.

NOTA BIBLIOGRAFICA

R. Baldwin e J. López-Gonzalez, *Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses*, "The World Economy", 38, 2015, pp. 1682-1721.

R. Banga, *Measuring value in global value chains*, Background paper n. RVC-8, UNCTAD. "Review of Income and Wealth", 85, 2013, pp. 661-685.

C. Corrado, J. Haskel, C. Jona-Lasinio e M. Iommi, *Innovation and intangible investment in Europe, Japan and the United States*, "Oxford Review of Economic Policy", 29, 2013, pp. 261-286.

C. Corrado, J. Haskel e C. Jona-Lasinio, *Knowledge Spillovers, ICT and Productivity Growth*, "Oxford Bulletin of Economics and Statistics", 79, 2017.

C. Jona Lasinio, e V. Meliciani, *"Productivity Growth and International Competitiveness: Does Intangible Capital Matter?"* Inter-economics: Review of European Economic Policy, Springer;German National Library of Economics;Centre for European Policy Studies (CEPS), vol. 53(2), 2018, pp. 58-62.

R. Koopman, Z. Wang e S-J. Wei, *Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports*, American Economic Review, 104, 2014, pp. 459-94.

J. López-Gonzalez, V. Meliciani e M. Savona, *When Linder meets Hirschman: inter-industry linkages and global value chains in business services*, "Industrial and Corporate Change", online doi: 10.1093/icc/dtz023, 2019.

Organizzazione Mondiale del Commercio, *The Rise of Global Value Chains*, World Trade Report, 2014.

2019 | Imprenditoria immigrata ed esportazioni

di Massimiliano Bratti¹, Patrizia Cella², Luca De Benedictis³ e Gianluca Santoni⁴

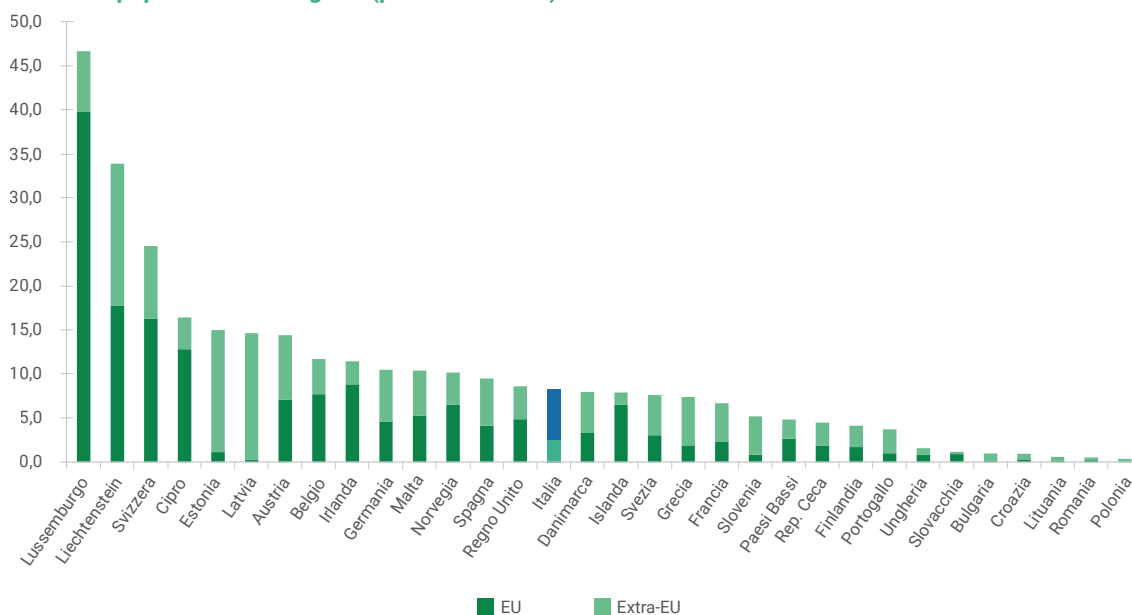
INTRODUZIONE

Nel 2016 vivevano in Italia 5 milioni e 25 mila immigrati, l'8,3 per cento della popolazione italiana. Secondo i dati Eurostat (2019), di questi il 2,5 per cento proveniva da paesi dell'Unione Europea (UE), mentre il restante 5,8 per cento proveniva da paesi extra-UE.

Rispetto agli altri paesi europei, l'Italia si attesta su un livello relativamente basso del rapporto tra popolazione immigrata e totale della popolazione [Figura 1]: nel 2016, su 100 abitanti, quelli nati oltre confine erano 11 in Germania, 10 in Spagna, 9 nel Regno Unito. Tra i paesi di dimensioni maggiori, soltanto in Francia questo indicatore si collocava su un livello (7) inferiore a quello dell'Italia.

Secondo il Registro delle imprese, in Italia nel 2016 erano attive circa 4 milioni e mezzo di imprese, di cui il 63 per cento costituito da imprese individuali, il 15 per cento da società di persone, il 20 per cento da società di capitale e il restante 2 per cento da cooperative, enti o consorzi.⁵ Relativamente ai dati sulla popolazione, nel 2016 in Italia era attiva una impresa ogni 14 abitanti.

Figura 1 - Stock di popolazione immigrata (per 100 abitanti)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat, 2019

¹ Università Statale di Milano.

² Istat.

³ Università degli Studi di Macerata, Centro Rossi-Doria (CRES), LUISS.

⁴ CEPII.

⁵ Si segnala che le elaborazioni contenute in questo contributo differiscono in misura limitata rispetto a quanto pubblicato in Istat (2019), in quanto la base dati utilizzata è stata integrata con fonti amministrative che ne hanno modificato il campo di osservazione. I risultati sono comunque coerenti con quanto pubblicato in Istat (2019).

L'integrazione della struttura informativa relativa agli imprenditori con quella sull'occupazione dipendente (ASIA-Occupazione), entrambe di tipo LEED (*Linked Employer Employees Database*), è stata qui utilizzata per descrivere alcune caratteristiche delle imprese in base al paese di provenienza degli imprenditori e dei lavoratori⁶ e in base alla struttura proprietaria dell'impresa.

Tale fonte di informazione è innovativa e rilevante in quanto generalmente le indagini sulle caratteristiche delle imprese e degli imprenditori, ad esempio sull'effetto del paese di origine dell'imprenditore su diverse variabili di outcome dell'impresa, quali la produttività, l'innovazione e l'export, sono quasi esclusivamente basate su indagini campionarie in cui le informazioni sono dichiarate dai rispondenti. Nel nostro caso abbiamo invece una base informativa comprendente l'intera popolazione degli imprenditori, ed il dato sul paese di origine degli imprenditori è di fonte amministrativa.

IMPRENDITORI IMMIGRATI: GENERE, GEOGRAFIA, SETTORE PRODUTTIVO E DIMENSIONE D'IMPRESA

Tavola 1 - Paese di origine degli Imprenditori immigrati

	Genere	
	Femmine	Maschi
Area euro12	34,9	65,1
Altri paesi UE	43,7	56,3
Paesi europei no UE	28,3	71,7
Africa settentrionale	14,6	85,4
Altri paesi africani	27,6	72,4
America centro-meridionale	42,6	57,4
America settentrionale	33,1	66,9
Asia centrale	11,6	88,4
Asia orientale	47,5	52,5
Medio oriente	17,4	82,6
Oceania	30,9	69,1
Totale	33,0	67,0

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno di riferimento 2016

⁶ Tale integrazione di fonti informative è stata precedentemente utilizzata per lo studio delle dinamiche d'impresa. Si veda ad esempio Istat (2017).

In base al paese di provenienza degli imprenditori attivi in Italia nel 2016, è possibile evidenziare che il 93 per cento di essi era nato in Italia, mentre il restante 7 per cento era nato all'estero⁷. La percentuale aumenta leggermente nel caso delle imprenditrici nate all'estero, le quali risultano pari all'8,2 per cento del totale delle imprenditrici. Ciò si traduce nel fatto che tra gli imprenditori nati in Italia il 28,3 per cento sono femmine, mentre tra quelli nati all'estero la percentuale aumenta al 33 per cento. L'imprenditoria immigrata – per usare la definizione di Kerr e Kerr (2018) – appare quindi leggermente più femminile di quella nativa.

Relativamente alle diverse aree geografiche di provenienza degli imprenditori e delle imprenditrici immigrate, il 20,6 per cento proviene da paesi europei non inclusi tra i membri UE, il 17,2 per cento da paesi dell'Area dell'euro (a 12 paesi), il 15,1 per cento da paesi dell'Asia orientale, il 13,4 per cento da altri paesi UE, mentre le altre aree di provenienza mostrano percentuali inferiori al 10 per cento.

La presenza maschile è predominante in tutti i casi, e in alcuni di essi, quali quelli degli imprenditori provenienti dall'Asia centrale, dall'Africa settentrionale e dal Medio Oriente, è superiore all'80 per cento [Tavola 1]. Le aree a maggiore presenza femminile sono quelle dell'Asia orientale, dell'America centro-meridionale e degli Altri paesi UE.

Dal lato dei settori di attività, il 91 per cento degli imprenditori attivi nei comparti industriali è nato in Italia; il 2,7 per cento proviene da paesi UE; il 6,3 per cento da paesi extra-UE. Nel comparto dei servizi, il 93,4 per cento è italiano; l'1,8 per cento proviene da paesi UE; il 4,7 per cento da paesi extra-UE [Tavola 2].

Tavola 2 - Settori di occupazione degli imprenditori italiani e immigrati

Valori percentuali

SETTORI ECONOMICI	Provenienza		
	Italiani	Immigrati UE	Immigrati Extra-UE
INDUSTRIA	91,0	2,7	6,3
Manifatture ad alta tecnologia	91,3	4,3	4,4
Manifatture a medio-alta tecnologia	94,0	2,8	3,2
Manifatture a medio-bassa tecnologia	94,9	1,9	3,3
Manifatture a bassa tecnologia	90,4	1,4	8,2
Altra Industria (B,D,E)	91,8	5,0	3,2
Costruzioni	89,7	3,3	7,0
SERVIZI	93,4	1,8	4,7
Servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza	94,8	1,9	3,3
Servizi di mercato ad alto contenuto di conoscenza	95,9	1,5	2,7
Servizi finanziari	96,9	1,5	1,7
Altri servizi	91,9	2,0	6,0

Fonte: elaborazione su dati Istat, anno di riferimento 2016. Per la definizione dei settori si veda Istat (2017)

Gli imprenditori immigrati provenienti da paesi UE sono maggiormente attivi nei settori delle manifatture a medio-alta tecnologia e nella categoria residuale degli altri settori industriali, mentre gli imprenditori immigrati provenienti da paesi extra-UE

⁷ Il concetto di *provenienza* è diverso da quello di *nazionalità*. Un imprenditore nato all'estero potrebbe essere di nazionalità italiana, così come un imprenditore nato in Italia potrebbe non avere la nazionalità italiana. In ciò che segue useremo i termini *provenienza* e *nazionalità* come sinonimi.

risultano più attivi nei settori delle manifatture a bassa tecnologia e nelle costruzioni.

Analogamente, mentre nei servizi finanziari gli imprenditori italiani sono circa il 97 per cento del totale, gli imprenditori immigrati sia UE che extra- UE rappresentano percentuali relativamente elevate nei servizi tecnologici ad alto contenuto di conoscenza e negli altri servizi.

Dal punto di vista della dimensione d'impresa, gli imprenditori nati in Italia sono intorno al 92 per cento nelle piccole imprese (fino alla classe 20 – 49 addetti) e cominciano a calare in percentuale, fino a risultare il 71,4 per cento nella classe con più di 250 addetti [Tavola 3]. Gli imprenditori immigrati appaiono numericamente e percentualmente più concentrati nelle piccole imprese. Ciò che appare di grande interesse è il peso degli imprenditori “misti” (ovvero la co-presenza di imprenditori italiani e stranieri nella stessa impresa) nelle imprese medio-grandi e grandi, dove arrivano ad essere il 12,6 (classe 100 – 249 addetti) e il 23,7 per cento del totale per la classe dimensionale più elevata. Questi dati possono essere posti in relazione con l'evidenza che mostra che le imprese multinazionali sono presenti soprattutto all'interno delle classi dimensionali più elevate.

Ciò appare di estremo interesse e suggerisce l'opportunità di ulteriori indagini per verificare se la diversità etnica del gruppo di controllo delle imprese possa avere effetti benefici sulla loro produttività e sulla loro internazionalizzazione, come recentemente riscontrato nel caso di altri paesi come la Danimarca (Parrotta, Pozzoli e Sala, 2016) e il Regno Unito (Ottaviano, Peri e Wright, 2018).

Tavola 3 - Imprenditori italiani e immigrati e dimensione d'impresa. Anno 2016

Valori percentuali

Classe di addetti	Provenienza imprenditori		
	Italiani	Stranieri	Misti
0	91,9	6,2	2,0
1 - 4	92,3	7,3	0,4
5 - 9	92,0	6,6	1,4
10 - 19	92,2	5,7	2,1
20-49	91,1	4,9	4,0
50-99	87,8	4,3	7,9
100-249	82,6	4,8	12,6
250+	71,4	4,9	23,7

Fonte: elaborazione su dati Istat

IMPRENDITORI IMMIGRATI E DISTRIBUZIONE ETNICA DELLA FORZA LAVORO

Com'era immaginabile, la maggior parte dei lavoratori nati all'estero lavora in imprese in cui l'imprenditore è nato in Italia. Il 12 per cento lavora in imprese in cui il paese di provenienza dell'imprenditore o degli imprenditori, se più di uno, coincide con quello del lavoratore. Il 12,3 per cento lavora invece in imprese in cui l'imprenditore non è nato in Italia ma nemmeno nel paese di provenienza del lavoratore.

La Tavola 4 mostra, per le prime 10 nazionalità di lavoratori nati all'estero, la distribuzione della forza lavoro per paese di provenienza degli imprenditori. La corrispondenza tra paese di provenienza dell'imprenditore e paese di provenienza della forza lavoro è particolarmente elevata nel caso della Cina, per cui si arriva all'89,3 per cento della manodopera complessiva di origine cinese impiegata in imprese i cui imprenditori o imprenditrici siano nati in Cina. Altri casi in cui la concentrazione risulta maggiore del 10 per cento sono quelli dei lavoratori nati in Egitto, in Pakistan e in Bangladesh.

Tavola 4 - Caratteristiche etniche della forza lavoro e imprenditoria immigrata. Anno 2016

Valori percentuali, prime 10 nazionalità più numerose in Italia

	Percentuale di dipendenti il cui paese di origine coincide con quello degli imprenditori	Percentuale di dipendenti il cui paese di origine non coincide con quello degli imprenditori	Percentuale di dipendenti stranieri che lavorano in imprese gestite da soli imprenditori italiani
Cina	89,3	1,6	9,1
Romania	5,4	9,6	85,0
Albania	8,1	9,5	82,4
Egitto	32,7	10,5	56,8
Bangladesh	14,7	14,5	70,7
Pakistan	21,1	14,8	64,2
Marocco	4,8	12,1	83,1
India	9,4	12,1	78,6
Germania	6,8	15,0	78,2
Francia	9,1	17,4	73,6
Totale	12,0	12,3	75,7

Fonte: elaborazione su dati Istat

IMPRENDITORI IMMIGRATI E ESPORTAZIONI

È interessante osservare la relazione tra la composizione etnica degli imprenditori e l'internazionalizzazione dell'impresa. Dalla Tavola 5 si evince come, in generale, l'essere imprenditore straniero oppure nativo non sia discriminante rispetto al fatto che l'impresa sia esportatrice oppure non lo sia, mentre la percentuale delle imprese esportatrici è considerevolmente più elevata tra le imprese con imprenditori di provenienza mista, all'interno delle quali si trovano le imprese multinazionali, che hanno notoriamente una propensione a esportare più alta della media. Tale dato generale non permette di evidenziare la grande eterogeneità esistente in termini di settore, dimensione d'impresa e mercato estero di destinazione e permette di fornire solo una indicazione preliminare della relazione bilaterale tra il paese dell'imprenditore nato all'estero e il mercato di sbocco dell'impresa.

Per tale motivo, sono necessarie ulteriori indagini, che superino l'analisi descrittiva del fenomeno e che permettano di valutare correttamente se la composizione etnica mista del gruppo imprenditoriale eserciti un effetto aggiuntivo di stimolo della capacità di esportare, rispetto a quello dovuto alla natura multinazionale dell'impresa, cercando un collegamento con le analisi su dati aggregati (Bratti, De Benedictis e Santoni, 2019) e con quelle realizzate per anni precedenti sulle imprese ad elevata crescita (Istat, 2018), riassunte nella Tavola 6.

Questa mostra infatti come, per le imprese maggiormente dinamiche e di proprietà di imprenditori nati all'estero, la nazionalità dell'imprenditore (indicata in riga, per macro-aree geografiche) abbia una relazione positiva con il mercato di esportazione prevalente dell'impresa. Ad esempio, il 71,4 per cento delle imprese caratterizzate dalla presenza di un imprenditore proveniente dall'Area dell'euro (a 12) esportano prevalentemente verso quel medesimo mercato.

Tavola 5 - Imprenditori italiani e immigrati ed esportazioni. Anno 2016

Imprese attive	Provenienza		
	Italiani	Stranieri	Misti
Non esportatrici	95,8	95,0	83,6
Esportatrici	4,2	5,0	16,4
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazione su dati Istat

Sarà di notevole interesse verificare attraverso i dati d'impresa se quanto già posto in evidenza dalle analisi precedenti su dati aggregati (Bratti, De Benedictis e Santoni, 2019) sia confermato e se la presenza di imprenditori nati all'estero favorisca effettivamente le esportazioni delle imprese in cui questi operano, promuovendo i flussi bilaterali verso i paesi di provenienza e stimolando la competitività e l'internazionalizzazione.

Tavola 6 - Imprenditori nati all'estero ed esportazioni. Anno 2016

	Area euro12	Altri paesi UE	Paesi europei no UE	Africa settentr.	Altri paesi africani	America centromerid.	America settentr.	Asia centrale	Asia orientale	Medio oriente	Oceania
Area euro12	71,4	7,1	5,6	1,6	1,6	1,5	4,0	0,8	4,0	1,6	0,8
Altri paesi UE	1,3	67,5	2,5	0,0	1,3	2,5	8,6	0,0	8,8	5,0	2,5
Paesi europei no UE	11,5	11,7	62,8	3,2	0,0	2,1	1,1	1,1	4,3	1,1	1,1
Africa settentrionale	13,5	8,1	16,2	19,0	2,7	0,0	13,5	2,7	8,1	8,1	8,1
Altri paesi africani	0,0	0,0	28,5	0,0	42,9	0,0	14,3	0,0	14,3	0,0	0,0
America centro- meridionale	12,7	12,8	14,9	2,1	4,3	27,7	8,5	2,1	4,3	8,5	2,1
America settentrionale	4,3	7,1	4,3	1,4	1,4	0,0	77,2	0,0	1,4	2,9	0,0
Asia centrale	16,7	16,7	11,1	5,6	5,6	0,0	5,6	27,8	0,0	5,6	5,3
Asia orientale	20,2	12,5	10,9	1,6	0,0	4,7	1,6	0,0	43,8	4,7	0,0
Medio oriente	22,2	0,0	11,1	0,0	0,0	0,0	11,1	0,0	0,0	55,6	0,0
Oceania	12,5	12,5	12,5	0,0	0,0	0,0	12,5	0,0	12,5	0,0	37,5

Fonte: Istat, 2018; anno riferimento 2016. Il dato è riferito alle sole imprese *high-growth*. Si veda Istat (2018) per una definizione

NOTA BIBLIOGRAFICA

Bratti, M., L. De Benedictis e G. Santoni (2019), "Immigrant Entrepreneurs, Diasporas and Exports," *Journal of Regional Science*, prossima pubblicazione.

Eurostat (2019), *Statistiche sulle migrazioni internazionali e sulle popolazioni di origine straniera*, Eurostat, Luxembourg.

Istat (2017), I profili dei nuovi imprenditori e delle imprese high-growth, *Statistiche report – Anno 2015*, Istat, 28 novembre 2017.

Istat (2018), I profili dei nuovi imprenditori e delle imprese ad elevata crescita, *Statistiche report – Anno 2015*, Istat, 14 dicembre 2018.

Istat (2019), *La situazione del paese – ISTAT Rapporto annuale*, giugno 2019

Kerr, S.P. e W.R. Kerr (2018), "Immigrant entrepreneurship in America: Evidence from the Survey of Business Owners 2007 & 2012," *Harvard Business School*, Working Paper No 18-098.

Ottaviano, G.I.P., G. Peri e G.C. Wright (2018), "Immigration, trade and productivity in services: Evidence from U.K. firms", *Journal of International Economics*, 112(C), 88-108.

Parrotta, P., D. Pozzoli, e D. Sala (2016), "Ethnic diversity and firms' export behavior", *European Economic Review*, 89(C), 248-263.

2019 | Modelli di business data-driven e attività internazionali delle imprese

di Marco Cucculelli¹

INTRODUZIONE

Secondo un recente rapporto McKinsey (2015), il marcato percorso di cambiamento organizzativo che sta interessando imprese e settori produttivi è influenzato in maniera significativa dalla progressiva integrazione delle nuove tecnologie digitali nei processi produttivi. Anche i settori più tradizionali, spesso associati a bassi livelli di adozione di tecnologie digitali, stanno modificando struttura e modalità di funzionamento in maniera coerente con le potenzialità offerte dal paradigma digitale.

I canali attraverso i quali le nuove tecnologie contaminano i sistemi produttivi sono numerosi, di diversa natura e portata. Il rapporto citato indica quattro potenziali direttrici di sviluppo, all'interno delle quali le singole tecnologie – o famiglie di tecnologie omogenee – si stanno sviluppando. La prima riguarda l'utilizzo dei dati, la potenza di calcolo e la connettività, e si declina in *big data*, *open data*, *Internet of Things*, sicurezza informatica e *cloud computing*. La seconda è quella che raccoglie i c.d. *analytics*, ossia i processi finalizzati ad estrarre valore dalle informazioni quali, ad esempio, il *machine learning* e le altre modalità attive di trattamento dei dati. La terza direttrice di sviluppo è basata sull'interazione tra uomo e macchina, che coinvolge le interfacce *touch* e la realtà aumentata. Infine, il macro-ambito che interessa il passaggio dal digitale al "reale" e che comprende la manifattura additiva, la stampa 3D, la robotica, le comunicazioni, le interazioni *machine-to-machine*, i sistemi di simulazione e altre tecnologie, incluse quelle finalizzate a immagazzinare e utilizzare l'energia.

L'influenza di queste tecnologie sulle performance delle imprese riflette da un lato le modalità attraverso le quali le aziende sono organizzate (fasi produttive) e, dall'altro, la posizione dell'impresa nelle catene di produzione del valore, declinate sia in ambito nazionale che internazionale (*global value chains*, GVC).

Il presente contributo fornisce alcuni risultati preliminari relativi alla relazione tra adozione delle tecnologie digitali, modalità organizzative interne delle imprese (progettazione e sviluppo del prodotto; produzione; commercializzazione; servizio) e relazioni con il mercato, nel caso particolare delle GVC. Alle probabilità di adozione per fase e tipologia di partecipazione dell'impresa alle GVC viene poi affiancata una valutazione dell'impatto dell'adozione delle tecnologie digitali sulla performance d'impresa.

Il contributo si sviluppa nel modo seguente. Nel primo paragrafo verranno brevemente descritti il campione e le tipologie/modalità di uso delle tecnologie al suo interno. Successivamente, verranno proposte alcune evidenze relative alla probabilità di adozione delle tecnologie abilitanti per fase e per modello di partecipazione alle GVC. Infine, verranno considerati gli effetti dell'adozione delle tecnologie abilitanti sulla performance delle imprese del campione.

IL CAMPIONE DI ANALISI

L'indagine empirica è stata svolta a partire dall'universo delle imprese manifatturiere con almeno 10 addetti localizzate nelle Marche e disponibili nel database AIDA-Bureau van Dijk. A partire da tale aggregato (n = 2.143 imprese), è stato estratto un campione rappresentativo della struttura produttiva della regione per tipologia settoriale e dimensione. L'indagine è stata effettuata nel periodo ottobre-dicembre 2017.

¹ Università Politecnica delle Marche

Le risposte ottenute, sulle quali si basa la parte empirica del lavoro, sono state 425. La Tavola 1 riporta – per il campione di imprese rilevate – alcune informazioni relative a: livello di conoscenza, livello di adozione e previsioni di investimento futuro riguardanti le 10 tecnologie abilitanti oggetto della survey. Dalla tavola si nota come, nonostante gli elevati livelli di conoscenza delle tecnologie, le percentuali di adozione delle stesse appaiano molto differenziate per tipologia di tecnologia, passando dal 10 per cento delle nanotecnologie ad oltre il 60 per cento delle tecnologie relative alla sicurezza dei sistemi informatici. A conferma della forte eterogeneità nei percorsi di adozione, le previsioni relative all'investimento futuro appaiono altrettanto diversificate, con valori che oscillano da poco più del 10 per cento per le nanotecnologie a oltre il 40 per cento per le tecnologie informatiche rivolte alla sicurezza, per la meccatronica e per le tecnologie *IoT*.

Tavola 1 - Livello di conoscenza, quota di adozione e previsioni di investimento futuro relativi alle 10 tecnologie abilitanti rilevate nella survey

Valori percentuali sul totale delle 425 imprese del campione

Tecnologie abilitanti	Livello di conoscenza	Quota di adopters	Previsioni di investimento futuro
Sicurezza livelli informatici	85,2	63,1	41,6
Robotica	80,5	32,2	36,2
Cloud Computing	71,1	39,6	39,6
Meccatronica	70,7	38,9	40,2
Virtualizzazione/Simulazione	65,8	38,9	30,9
IoT - Internet of Things	61,7	38,3	41,6
Big Data/Data Mining	60,4	33,5	35,0
Nanotecnologia	55,7	10,0	12,1
Materiali intelligenti	54,4	14,8	19,5

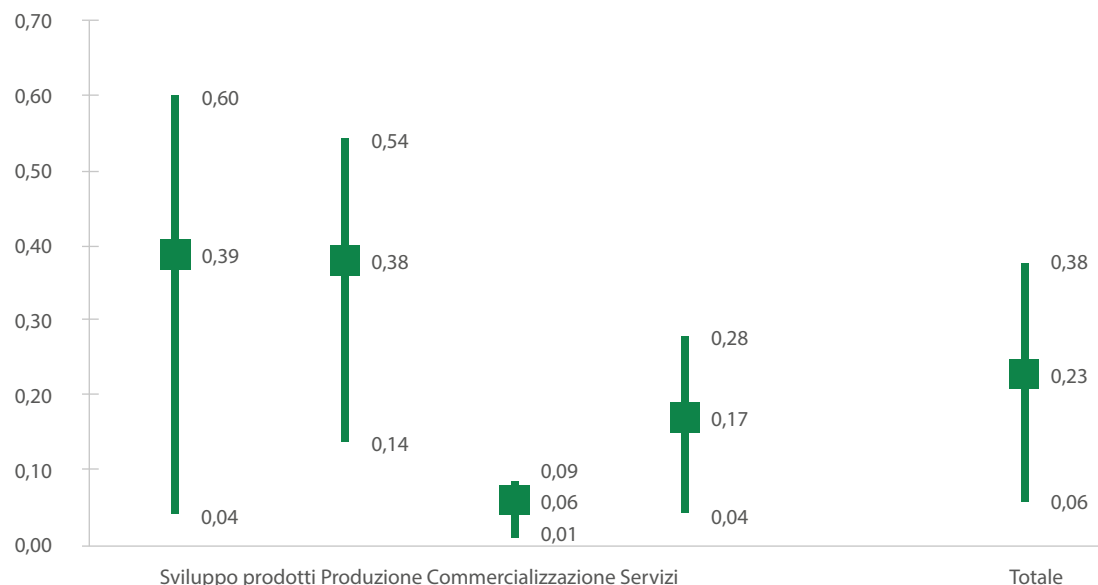
Fonte: Indagine diretta

TECNOLOGIE ABILITANTI E CATENA DEL VALORE DELL'IMPRESA

L'analisi della distribuzione delle tecnologie per fase del processo produttivo (progettazione e sviluppo del prodotto; produzione; commercializzazione; servizio) conferma la significativa variabilità nei percorsi di diffusione e adozione delle tecnologie per singola fase. Le fasi a maggiore attivazione di tecnologie abilitanti sono lo sviluppo dei prodotti e la produzione, seguite dai servizi e, da ultimo, dalle attività di commercializzazione [Figura 1]. Il dato non stupisce se si considera che il campione raccoglie imprese manifatturiere per le quali queste attività possono assumere un ruolo meno rilevante sul fronte della capacità competitiva. Molto accentuata la dispersione dei tassi di adozione nella fase della progettazione e sviluppo dei prodotti, fase nella quale il *range* passa da appena il 4 per cento per le tecnologie *IoT* a oltre il 60 per cento nel caso delle nanotecnologie. La dispersione nelle frequenze di adozione è appena più contenuta nel caso della produzione, anche se il dato medio non si discosta da quello rilevato per la fase della progettazione e sviluppo prodotti. Meno intensa, in media, l'adozione delle tecnologie abilitanti nelle fasi di servizio e, soprattutto, di commercializzazione dei prodotti, con un *range* che oscilla tra un minimo dell'1 per cento per il *cloud computing* e un massimo del 9 per cento per i *big data*. Questa evidenza, in apparente contrasto con i risultati della letteratura sui rapporti tra tecnologia e fasi del processo produttivo (la letteratura sulla cosiddetta *smiling curve*), che indicano

una progressiva perdita di peso delle fasi produttive (“centrali”) a favore delle fase “lateral” della catena del valore (progettazione, commercializzazione e servizi), si spiega in ragione della marcata connotazione manifatturiera del campione, con imprese inserite in un sistema economico regionale a forte impronta produttiva. Peraltro, alcune delle nuove tecnologie a base digitale (robotica, stampa 3D, mecatronica) hanno una prevalente applicazione all’interno delle fasi produttivo-manifatturiere, favorendo l’adozione delle tecnologie 4.0 anche in sistemi produttivi ad elevato grado di specializzazione manifatturiera.

Figura 1 - Livelli medi e dispersione delle frequenze di adozione delle tecnologie abilitanti per fasi ⁽¹⁾



⁽¹⁾Dati relativi alle 425 imprese rilevate

Fonte: indagine diretta

TECNOLOGIE ABILITANTI E GLOBAL VALUE CHAINS

Accanto alla ripartizione per fase, l’adozione delle tecnologie abilitanti può differire anche in relazione alle modalità con le quali le imprese si pongono in relazione con le catene del valore, nazionali o internazionali. Gereffi et al. (2005) hanno proposto una ripartizione delle modalità di partecipazione alle GVC distinta nelle seguenti tipologie: mercato, modulare, relazionale, *captive* e gerarchica. Queste tipologie sono misurate e definite sulla base di tre principali variabili: la complessità delle informazioni scambiate tra i partecipanti alla GVC; le modalità con le quali le informazioni possono essere codificate; il livello delle conoscenze da parte dei fornitori. Nel dettaglio – e in maniera molto sintetica – le tipologie considerate sono le seguenti:

Mercato. La *governance* di mercato interessa transazioni relativamente semplici, per le quali le informazioni relative alle specifiche di prodotto possono essere trasferite facilmente e i fornitori possono produrre i beni con informazioni fornite dagli acquirenti molto limitate. Queste transazioni non richiedono cooperazione formale tra attori e i costi di cambiamento (*switching costs*) sono molto bassi per produttori e acquirenti. Il meccanismo principale di governo delle transazioni è il prezzo e non il potere di mercato dell’impresa.

Modulare. La *governance* modulare si ha quando transazioni, anche complesse, possono essere codificate con relativa facilità. Tipicamente, nelle relazioni modulari i fornitori producono su specifica degli acquirenti e sono completamente responsabili della tecnologia usata nei processi. Utilizzano macchinari standard, il cui costo di investimento può essere frazionato su numerosi contratti. Questo meccanismo mantiene bassi i costi di cambiamento e limita la quantità di investimenti specifici alla transazione, nonostante le interazioni clienti-fornitori possano essere anche particolarmente complesse. Le relazioni tra imprese sono più serrate rispetto alla *governance* di mercato, a causa del massiccio flusso di informazioni che transita tra le imprese. Questo aspetto rende le tecnologie informatiche e di trattamento dei dati (inclusi gli standard e protocolli per lo scambio di informazioni) cruciali per il funzionamento di tale forma di *governance*.

Relazionale. La *governance* relazionale si ha quando acquirenti e venditori hanno bisogno di scambiare un set di informazioni molto complesso, ma non facilmente trasmissibile. Questa situazione genera frequenti interazioni e trasferimenti di conoscenze tra partner, scambi che richiedono fiducia e che sono regolati da meccanismi riconducibili alla reputazione, alla prossimità sociale e spaziale, a legami familiari o etnici e ad altri meccanismi di connessione. Nonostante la mutua dipendenza, le imprese leader solitamente forniscono specifiche ed esercitano una forma di controllo sui fornitori. I produttori che partecipano a catene relazionali normalmente realizzano prodotti differenziati sulla base delle qualità, origine geografica o altre caratteristiche. I legami relazionali richiedono tempo per essere attivati e questo genera elevati *switching costs*.

Captive. In questa catene, i produttori – specie piccoli – sono dipendenti da uno o più committenti con elevato potere di mercato, che si concretizza in un significativo monitoraggio e controllo sulle imprese produttrici. L'asimmetria nel potere di mercato induce i produttori a legarsi ai committenti con contratti ad elevata specificità delle risorse, che comportano relazioni dense e alti *switching costs* per entrambe le parti. Dato che le competenze distintive degli acquirenti tendono a non essere concentrate sulle attività produttive, l'assistenza tecnologica che le imprese leader forniscono ai produttori non intacca il loro stock di competenze, ma li avvantaggia grazie all'aumento dell'efficienza delle catene di fornitura.

Gerarchica. La *governance* gerarchica identifica catene del valore caratterizzate da integrazione verticale e controllo manageriale da parte delle imprese leader, che sviluppano e realizzano i prodotti all'interno della propria organizzazione. Tale situazione si verifica normalmente quando le specifiche di prodotto sono complesse o è difficile trovare fornitori altamente competenti. Anche se meno frequente rispetto al passato, tale forma di organizzazione verticale resta una configurazione importante dell'economia globale.

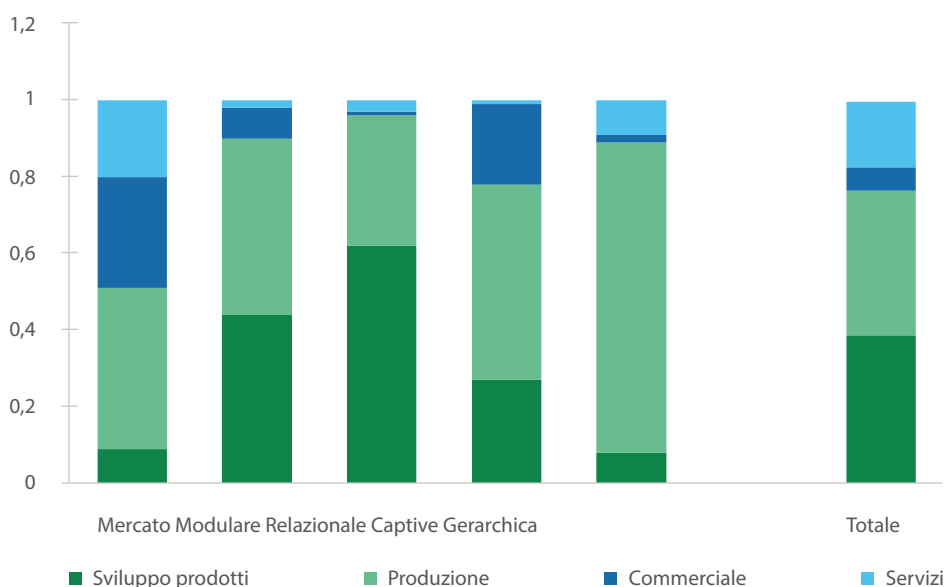
La Figura 2 riporta le frequenze di adozione delle tecnologie digitali per singola fase, distinte sulla base della appartenenza dell'impresa alle diverse tipologie di GVC indicate da Gereffi et al. (2005).²

Dalla Figura possono desumersi le seguenti considerazioni. Innanzi tutto, le tecnologie abilitanti relative alla progettazione e allo sviluppo dei prodotti sono marcatamente più presenti nelle tipologie relazionali di partecipazione alla GVC, e in parte in quelle modulari, rispetto alle altre tipologie di partecipazione. La possibilità di codificare le informazioni e la necessità di scambiare significativi flussi di informazioni sono probabilmente alla base della marcata intensità di utilizzo delle tecnologie finalizzate allo sviluppo e alla progettazione, sempre nell'ambito delle relazioni modulari e relazionali. In secondo luogo, il peso delle tecnologie tipiche delle fasi produttive appare pressoché uniforme – salvo il caso delle relazioni gerarchiche – tra le diverse tipologie di partecipazione alle GVC. Il peso delle tecnologie digitali per la produzione oscilla infatti dal 34 per cento delle GVC relazionali

² La forma di governo adottata può cambiare a seguito dell'evoluzione e della maturazione dell'industria, o cambiare da uno stadio della catena ad un altro (Dolan e Humphrey, 2004; Gereffi, Lee et al. 2009).

al 51 per cento delle GVC *captive*. Significativamente più elevata – e in linea con le attese – la presenza di tecnologie digitali per la produzione nelle relazioni di tipo gerarchico. In generale, forse anche a causa della selezione del campione a favore di imprese manifatturiere, l'utilizzo delle tecnologie digitali per la produzione non sembra differenziarsi marcatamente in relazione alla tipologia della partecipazione dell'impresa alla GVC, fatto salvo il caso dei percorsi di integrazione verticale nei quali l'uso di tecnologie digitali appare pervasivo ed esclusivo. Infine, nel caso di partecipazione legata a forme di governo di mercato, l'utilizzo delle tecnologie digitali è solo in parte simile a quello osservato nelle fasi produttive, mentre l'utilizzo delle tecnologie a supporto delle fasi dei servizi e della commercializzazione rimane significativo, comunque superiore a quello osservato in media nelle altre tipologie di partecipazione. Ne deriva un profilo di impresa – o di sistema di imprese – che utilizza le tecnologie digitali lungo l'intera tastiera delle combinazioni disponibili, bilanciando in maniera equilibrata il ruolo delle tecnologie di supporto alle fasi a monte (progettazione e produzione) con quelle delle fasi a valle (commercializzazione e servizio) dell'organizzazione produttiva e commerciale.

Figura 2 - Livelli medi di adozione delle tecnologie abilitanti per fasi e tipologia di partecipazione alle GVC



Fonte: indagine diretta

TECNOLOGIE ABILITANTI, CATENE GLOBALI DEL VALORE E PERFORMANCE D'IMPRESA

L'analisi descrittiva sopra brevemente illustrata è confermata da una indagine empirica più robusta, che valuta la probabilità di adozione delle tecnologie digitali per fase organizzativo-produttiva dell'impresa e tipologia di partecipazione alle GVC [Tavola 2 – Panel A], ed è seguita da una valutazione del contributo alla performance d'impresa dell'adozione delle tecnologie digitali [Tavola 2 – Panel B]. In entrambi casi, il modello empirico include variabili di controllo relative alla dimensione d'impresa, età, settore di appartenenza (Ateco a 3 cifre), crescita delle vendite, liquidità (quoziente di liquidità) e profittabilità (ROS), provincia di appartenenza e intensità di investimenti intangibili. Soffermandoci sul Panel A, ossia sulla probabilità di adozione

di specifiche tecnologie digitali, i risultati riportati confermano la pervasività delle tecnologie associate alle fasi di sviluppo in quasi tutte le tipologie di partecipazione alle GVC, ad eccezione della governance di mercato. Le tecnologie associate alle fasi di produzione e servizio sono ugualmente osservate con elevata frequenza nel caso delle catene relazionali, *captive* e gerarchiche. Evidente il ruolo delle tecnologie per la commercializzazione, ma solo nelle catene modulari, dove l'impegno nella definizione degli standard da parte dei fornitori impone loro di investire in attività di diffusione e condivisione delle informazioni. Infine, nessuna delle fasi organizzativo-produttive osservate nella governance di mercato appare associarsi all'adozione di tecnologie digitali in maniera significativa.

La seconda parte della Tavola 2 (Panel B) mostra risultati parzialmente in linea con quelli appena descritti. Innanzi tutto, il ruolo delle tecnologie digitali adottate nelle fasi di sviluppo e produzione appare significativo nello spiegare la performance delle imprese misurata in termini di variazioni delle vendite tra il 2017 e il 2018. Quasi tutti i coefficienti sono significativi e positivi, segnalando la relazione virtuosa tra tecnologie digitali e competitività dell'impresa in pressoché tutte le tipologie di GVC, ad eccezione di quella di mercato. In secondo luogo, ed eccezion fatta per il coefficiente positivo e significativo delle tecnologie relative alla sola fase di commercializzazione nelle catene relazionali, i coefficienti relativi alle tecnologie adottate nelle fasi finali della catena del valore (commercializzazione e servizio) e nelle forme di governo gerarchiche e *captive* sono negativi e significativi. Ne deriva che, almeno nel panel considerato, l'adozione di tecnologie digitali a supporto delle fasi finali della catena del valore non sembra aver aiutato lo sviluppo delle vendite delle imprese operanti in catene globali a tipologia *captive* o gerarchica. Infine, nessuna evidenza di effetti sulla performance per le imprese operanti in GVC a *governance* di mercato, per le quali peraltro si nota addirittura una flessione della performance nel caso specifico di investimenti in tecnologie a supporto della fase di servizi.

Tavola 2 - Adozione di tecnologie abilitanti e performance d'impresa inserita in catene internazionali del valore (GVC)

Panel A - Adozioni	Totale campione	Tipologie di governance				
		Mercato	Modulare	Relazionale	Captive	Gerarchica
Sviluppo	0.448*** (0,0895)	0,325 (0,523)	0.992*** (0,317)	1.182*** (0,436)	0.880** (0,354)	1.179*** (0,274)
Produzione	0.695*** (0,0958)	2,017 (1,524)	-0,591 (0,407)	2.169*** (0,586)	1.644*** (0,383)	0.940*** (0,237)
Commercializzazione	-0,156 (0,134)	1,069 (1,132)	0.852** (0,348)	-0,378 (0,353)	1.086** (0,467)	-0,386 (0,36)
Servizio	0.644*** (0,103)	1,077 (1,811)	-0,333 (0,251)	2.872*** (0,716)	1.008*** (0,39)	1.010*** (0,249)

Panel B - Performance	Totale campione	Tipologie di governance				
		Mercato	Modulare	Relazionale	Captive	Gerarchica
Sviluppo	0.213** (0,0886)	0,377 (0,297)	0.863** (0,313)	1.236*** (0,219)	2.299* (1,311)	1.079** (0,526)
Produzione	0.307*** (0,0922)	0,146 (0,202)	2.606** (1,134)	0,259 (0,193)	7.479*** (0,792)	6.800*** (1,317)
Commercializzazione	0,0843 (0,153)	0,283 (0,355)	-1,179 (0,764)	0.672* (0,392)	-8.723*** (1,417)	-6.964** (2,213)
Servizio	-0,0624 (0,108)	-1.113* (0,570)	1,096 (0,667)	0,0113 (0,223)	-4.862** (1,503)	-1.666* (0,869)
Imprese	425	114	51	103	117	40

Errori standard in parentesi - *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Panel A: Probabilità di adottare tecnologie abilitanti per area di adozione e tipo di GVC.

Panel B: Effetti sulla performance d'impresa dell'adozione delle tecnologie abilitanti.

Variabile dipendente: Variazione delle vendite 2018-2017 per area di adozione e tipo di GVC.

Fonte: Indagine diretta

ALCUNE CONCLUSIONI

La disponibilità crescente di dati e tecnologie digitali nei processi manifatturieri genera opportunità per le imprese di riordinare le proprie attività, potenziandone il ruolo di supporto ai fattori competitivi sui quali l'impresa basa la propria posizione sul mercato. L'indagine empirica svolta su un campione di 425 imprese manifatturiere analizza il ruolo delle tecnologie digitali nelle fasi organizzativo-produttive dell'impresa e la diversa rilevanza che assumono nei differenti modelli di governo delle

catene globali del valore. In particolare, l'analisi mostra come, tra le imprese che intrattengono rapporti con l'estero e che sono inserite in catene di fornitura internazionali, quelle che hanno sfruttato maggiormente le tecnologie digitali sono quelle che le hanno usate per la progettazione con committenti esteri. Questo primo gruppo è seguito dalle imprese che le hanno utilizzate nei rapporti di subfornitura produttiva e, infine, dalle imprese che intrattengono con l'estero solo rapporti commerciali.

NOTA BIBLIOGRAFICA

Baldwin, Richard, Tadashi Ito and Hitoshi Sato, *The Smile Curve: Evolving Sources of Value Added in Manufacturing*. <http://www.uniba.it/ricerca/dipartimenti/dse/e.g.i/egi2014-papers/ito>, 2014.

Baum, C. and Wee, D., *Manufacturing's Next Act*, McKinsey & Company, 2015.

Buckley, P.J. and Strange, R., *The governance of the global factory: location and control of world economic activity*, *Academy of Management Perspectives*, Vol. 29 No. 2, 2015, pp. 237-249.

Cassetta E., Meleo L. e Pini M., *Il ruolo della digitalizzazione nel processo di internazionalizzazione delle imprese*, *L'industria*, (2), 2016, pp. 305-328.

Gereffi G, Karina Fernandez-Stark, *Global Value Chain Analysis: A Primer*, The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness (Duke CGGC), Duke University, 2016.

Humphrey, John and Hubert Schmitz, *How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?* *Regional Studies*, 36(9), 2002, 1017-1027.

Iapadre L., *L'economia digitale globale e le imprese italiane*, in Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale, Roma, 2016.

McAfee, A., Brynjolfsson, E., *Big data: the management revolution*, *Harvard Business Review*, Vol. 90 No. 10, 2012, pp. 61-67.

Oecd, *Oecd Digital Economy Outlook 2015*, Oecd Publishing, Paris, 2015.

Oecd, *The Internet of things. Seizing the benefits and addressing the challenges*, *Oecd Digital Economy Papers*, No. 256, OECd Publishing, 2016.

Paris e Schwab K., *The fourth industrial revolution*, Penguin UK, 2017.

Rodrik, D., *New Technologies, Global Value Chains, and the Developing Economies. Pathways for Prosperity*, Commission Background Paper Series; no. 1. Oxford. United Kingdom, 2018.

Strange R, Zucchella A., *Industry 4.0, global value chains and international business*, *Multinational Business Review*, Vol. 25 Issue: 3, 2017, pp.174-184.

Saladini M., *Economia digitale e commercio estero*, in Rapporto ICE. L'Italia nell'economia internazionale, 2016.

2022 | Beni energetici e intermedi, i rischi per le aziende derivanti dall'aumento dei prezzi all'importazione

di Fabio Bacchini, Maria Serena Causo, Francesca Luchetti e Lorenzo Soriani¹

INTRODUZIONE

La fase economica italiana del 2022 è caratterizzata da un aumento eccezionale dei prezzi dei beni energetici, intermedi e alimentari i cui effetti sul sistema produttivo possono amplificarsi nei casi di forte dipendenza dalle importazioni di questi prodotti, rappresentando un rischio per il sistema economico nel suo complesso e per alcuni settori economici o specifici raggruppamenti di imprese.

Il legame tra prezzi all'importazione e inflazione è stato ampiamente affrontato nella letteratura macroeconomica (ad esempio nei lavori di Gordon, 1981, 1988 e 2011) e nella modellistica (Bacchini et. al, 2013 con riferimento all'economia italiana). Più recentemente alcuni lavori hanno approfondito questo legame (Hamilton, 2018) misurando il possibile impatto del recente shock prevalentemente con riferimento ai prezzi energetici (Istat, 2021) e alimentari (Istat, 2022).

Questo approfondimento presenta un quadro articolato dell'impatto dello shock sui prezzi all'importazione sia dei prezzi energetici sia di quelli dei beni intermedi con riferimento all'economia italiana.

In particolare, per analizzare l'impatto del rialzo dei prezzi all'importazione sulle imprese italiane è stato costruito un panel contenente le unità che hanno realizzato continuativamente attività di importazione di beni energetici e/o intermedi nel periodo gennaio 2019-aprile 2022.

Nella prima parte verranno illustrate i principali andamenti macroeconomici a partire dall'andamento delle importazioni mentre nella seconda parte si approfondiranno le caratteristiche microeconomiche del panel con l'obiettivo di evidenziare eventuali categorie di imprese maggiormente esposte allo shock di aumento dei prezzi dei beni energetici e intermedi importati.

GLI ANDAMENTI AGGREGATI DELLE IMPORTAZIONI E DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE DI BENI ENERGETICI E INTERMEDI

A partire dal 2021 l'incremento del valore delle importazioni è stato caratterizzato dalla crescita eccezionale dei prezzi dei beni energetici e, in misura più contenuta, di quelli intermedi. Il fenomeno ha segnato una ulteriore accelerazione nei primi mesi del 2022.

Complessivamente, nel 2021 gli acquisti dall'estero delle imprese italiane sono cresciuti a un ritmo superiore a quello degli altri principali Paesi europei. Il divario con i Paesi europei si è ampliato ulteriormente nei primi 5 mesi del 2022, periodo in cui gli acquisti dall'estero hanno registrato, al netto dei prodotti energetici, un tasso di crescita rispetto allo stesso periodo del 2021 pari al +29,5%, superiore a quello osservato per Germania (+20,8%), Francia (+18,1%) e Spagna (+26,2%),

L'aumento delle importazioni italiane ha riguardato in misura più accentuata i beni intermedi e i prodotti energetici cresciuti, tendenzialmente, rispettivamente del 33,8% e 94,1% nel 2021 e del 41,3% e 179,4% tra gennaio e aprile 2022. Le variazioni

¹ Istat.

in valore riflettono prevalentemente le dinamiche dei Valori Medi Unitari (VMU) che, nel 2021, hanno segnato un incremento annuale rispettivamente del 18,4% e del 76,7% a fronte di un aumento delle quantità importate più contenuto (rispettivamente +13,1% e +9,8%). Questo fenomeno si è accentuato nei primi 5 mesi del 2022 con una ulteriore espansione dei VMU (rispettivamente +29,3% e +150,8%) mentre le quantità hanno registrato un rialzo relativamente più moderato (rispettivamente 9,4% e 9,6%), sostanzialmente in linea con l'andamento dell'anno precedente.

Se si considerano i gruppi di prodotti, la fase di aumenti eccezionali dei VMU ha caratterizzato, nel primo trimestre del 2022, l'energia elettrica, i prodotti dell'estrazione di minerali (gas naturale, petrolio greggio), i cui valori medi unitari sono più che raddoppiati, i prodotti petroliferi raffinati, quelli della siderurgia e della chimica, tutti cresciuti in misura più ampia rispetto alla media [Tavola 1]. Nel periodo considerato la crescita dei prezzi ha avuto effetti eterogenei sull'andamento delle quantità, segnalando la presenza di alcune rigidità nelle elasticità. Nel caso dei beni energetici i volumi sono aumentati per il petrolio greggio e il gas naturale (rispettivamente +11,2% e +24,5%) e diminuiti per la raffinazione e l'energia elettrica (-3,1% e -20,9%). Per i beni intermedi il contenuto rialzo dei volumi della siderurgia (+1,0%) si è associato alla riduzione della pasta-carta, carta e cartone (-17,3%) e dei prodotti chimici (-16,1%).

Tavola 1 - Variazione dei valori medi unitari e dei volumi per gruppi di prodotti. Anno 2021/2019, I trimestre 2022/2021⁽¹⁾

	Peso importazioni in valore 2021	Valori medi unitari all'importazione		Volumi	
		2021/2019	I trim 2022/ I trim 2021	2021/2019	I trim 2022/ I trim 2021
Prodotti energetici					
061 - Petrolio greggio	5,4	-1,5	68,2	-1,1	11,2
062 - Gas naturale	4,1	47,3	257,2	-4,9	24,5
192 - Prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	1,8	8,3	70,1	-8,5	-3,1
351 - Energia elettrica	1,1	139,2	307,4	8,4	-20,9
Beni intermedi					
171 - Pasta-carta, carta e cartone	1,3	1,4	39,7	-2,6	-17,3
201 - Prodotti chimici di base, fertilizzanti e composti azotati, materie plastiche e gomma sintetica in forme primarie	6,8	16,8	40,3	7,6	-16,1
241 - Prodotti della siderurgia	4,3	32,9	59,1	2,8	1,0
Totale import		11,4	36,2	-0,1	4,7

⁽¹⁾ Sono considerati gli acquisti di prodotti che hanno avuto incrementi superiori alla media e che pesano nel 2021 più dell'1,0% del totale delle importazioni in valore

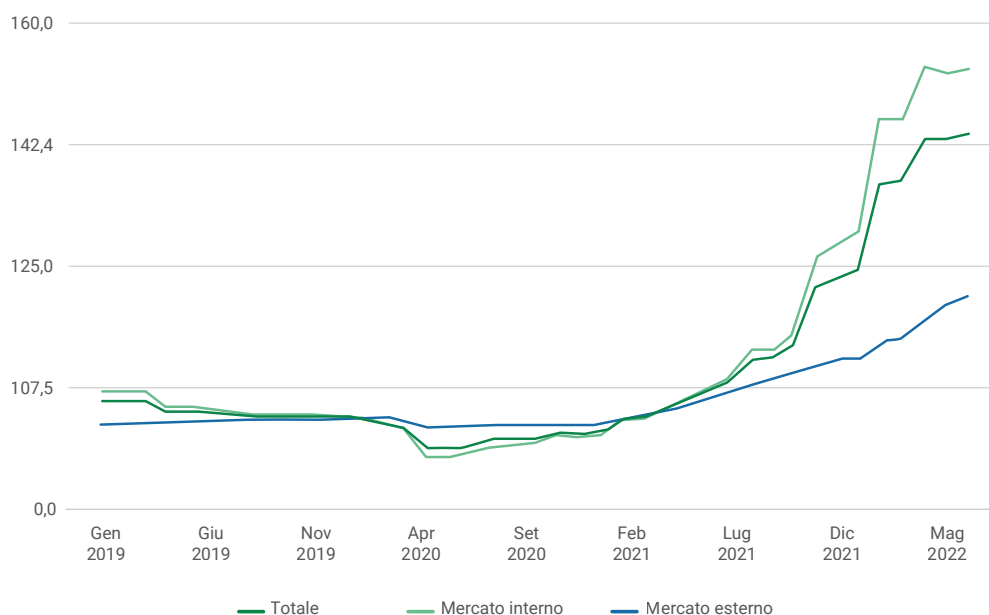
Fonte: Istat Statistiche sul commercio con l'estero

L'aumento dei prezzi dei beni importati ha avuto un forte impatto negativo sul saldo della bilancia commerciale che, nel complesso dei beni, si è attestato a 44,2 miliardi di euro nel 2021 (era pari a 63,3 mld nel 2020) e a -10,8 miliardi nei primi 5 mesi del 2022 (era pari a +23 mld nello stesso periodo del 2021). Anche il saldo per la componente al netto dei beni energetici, che nel 2021 aveva registrato un aumento, nei primi cinque mesi dell'anno si è deteriorato da 36,2 a 28,4 miliardi di euro. Considerando il solo aggregato dei beni intermedi il saldo commerciale ha segnato un deciso peggioramento rispetto allo stesso periodo del 2021, raggiungendo -10,3 miliardi di euro rispetto ai -280 milioni.

Oltre all'aumento dei prezzi dei beni importati anche i prezzi alla produzione del settore manifatturiero hanno registrato un rialzo nel corso del 2021, e una forte accelerazione all'inizio del 2022. L'attuale fase è inoltre caratterizzata dall'emergere di una netta divaricazione rispetto ai mercati di vendita dei prodotti con incrementi dei prezzi marcatamente più sostenuti sul mercato interno rispetto al mercato estero [Figura 1].

Figura 1 - Industria, indici dei prezzi alla produzione sul mercato interno ed estero (B-E).

Numeri indice (base 2015=100)



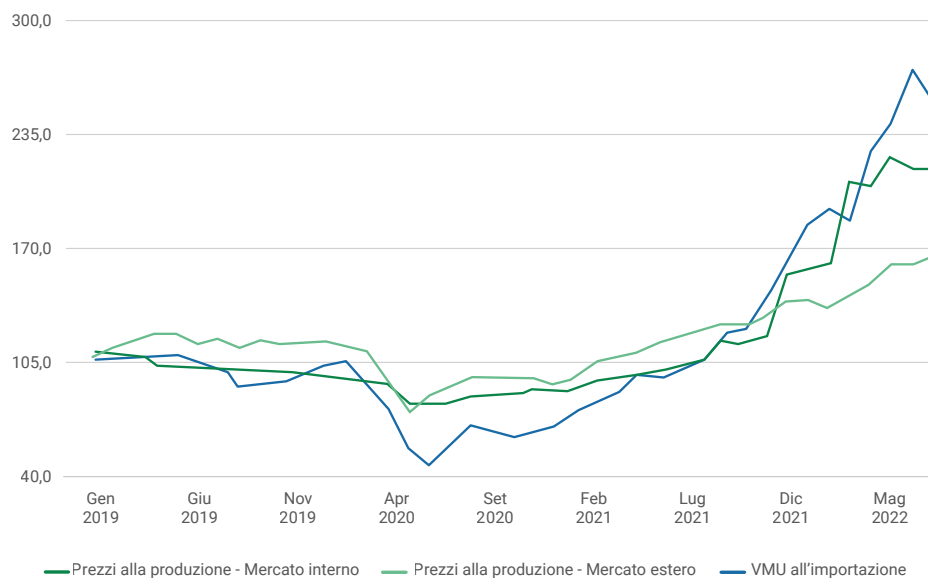
Fonte: Istat

Nei primi cinque mesi del 2022 i prezzi sul mercato interno sono aumentati in media del 43,2%, quelli sul mercato estero del 2,2%.

La divaricazione negli andamenti dei prezzi tra i mercati trova un riscontro nell'energia mentre tra i beni intermedi gli andamenti appaiono indipendenti dai mercati di destinazione [Figure 2 e 3].

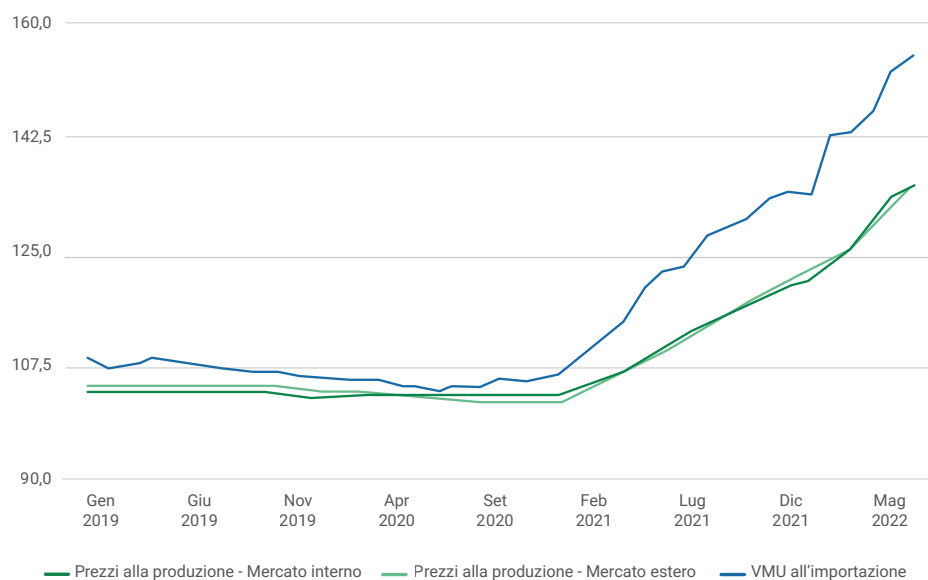
Tuttavia, in entrambi gli aggregati i rialzi dei prezzi alla produzione sono stati inferiori a quelli dei valori medi unitari delle importazioni.

Figura 2 - Energia, indici dei prezzi alla produzione sul mercato interno ed estero e valori medi unitari all'import
Numeri indice (base 2015=100)



Fonte: Istat

Figura 3 - Beni intermedi, indici dei prezzi alla produzione sul mercato interno ed estero e valori medi unitari all'import⁽¹⁾
Numeri indice (base 2015=100)



⁽¹⁾ Il confronto a livello macro illustra come, almeno in questa fase, le imprese importatrici di beni energetici e intermedi stiano trasferendo solo parzialmente i rialzi dei prezzi delle importazioni sui prezzi alla produzione verosimilmente.

Fonte: Istat

L'IMPATTO SULLE IMPRESE

Per approfondire l'impatto del rialzo dei prezzi all'importazione sulle imprese italiane è stato costruito un panel contenente le unità che hanno sempre realizzato attività di importazione di beni energetici e/o intermedi nel periodo gennaio 2019-aprile 2022.

Il panel contiene oltre 10mila imprese industriali che nel 2019 realizzavano più del 38% del valore totale degli acquisti dall'estero. L'insieme di queste imprese rappresentava circa il 16% del valore aggiunto italiano.

Tavola 2 - Principali caratteristiche del panel di imprese importatrici di prodotti energetici o beni intermedi. Anno 2019

	Imprese (v.a.)	Imprese (%)	Addetti	Valore aggiunto	Import	di cui esportatrici (%)
Micro	864	8,2	0,3	0,3	0,6	64,6
Piccole	4.333	41,0	7,9	7,1	7,8	87,6
Medie	4.206	39,8	32,8	32,4	26,3	97,6
Grandi	1.174	11,1	58,9	60,2	65,3	98,9
	10.577	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio estero e TEC-FrameSBS

Le caratteristiche distributive del panel di imprese identificato mostrano una concentrazione delle imprese di piccole (tra i 10 e i 49 addetti) e medie dimensioni (tra i 50 e i 249 addetti), rispettivamente 41% e 39,8%, che realizzano un livello contenuto di importazioni (rispettivamente 7,8% e 26,3%) e rappresentano una quota quasi equivalente di valore aggiunto (7,1% e 32,4%) e di addetti (7,9% e 32,8%) delle imprese del panel.

L'ipotesi di restringere l'attenzione alle sole imprese persistenti rispetto agli acquisti dall'estero nel periodo riduce molto la presenza di micro imprese (con 1-9 addetti) nel panel, che rappresentano l'8,2% in termini di numerosità ma solo 0,6 del totale delle importazioni considerate.

Per le imprese appartenenti al panel è stata osservata anche l'eventuale attività di esportazione. Tra le microimprese, circa un'impresa su due realizza anche vendite all'estero; la quota è superiore al 97% per le microimprese medio-grandi [Tavola 2]. Considerando separatamente il settore energetico e quello dei beni intermedi, le caratteristiche delle imprese appartenenti al panel cambiano profondamente sia in termini di numerosità complessiva, sia in termini distributivi. Sono solo 225 le imprese che importano persistentemente beni energetici a fronte delle oltre 10mila importatrici di beni intermedi. Vi è, inoltre, una significativa rilevanza delle imprese di grandi dimensioni (con oltre 250 addetti) per le importazioni di prodotti energetici (93,8% la corrispondente quota importata), rispetto a una distribuzione meno concentrata per le imprese che importano beni intermedi (62,9% la quota di importazioni di grandi imprese) [Tavole 3 e 4].

Tavola 3 - Principali caratteristiche del panel di imprese importatrici di prodotti energetici. Anno 2019

	Numero (v.a.)	Numero (quote)	Addetti	Valore aggiunto	Import	di cui esportatrici (%)
Micro	6	2,7	0,0	0,0	0,1	83,3
Piccole	38	16,9	0,9	1,0	1,1	86,8
Medie	94	41,8	8,5	10,5	5,0	93,6
Grandi	87	38,7	90,5	88,5	93,8	98,9
	225	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio estero e TEC-FrameSBS

Tavola 4 - Principali caratteristiche del panel di imprese importatrici di beni intermedi. Anno 2019

	Numero (v.a.)	Numero (quote)	Addetti	Valore aggiunto	Import	di cui esportatrici (%)
Micro	862	8,2	0,3	0,3	0,6	64,6
Piccole	4,324	41,0	7,9	7,1	8,3	87,7
Medie	4,199	39,8	32,8	32,5	28,2	97,7
Grandi	1,17	11,1	58,9	60,1	62,9	99,0
	10.555	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio estero e TEC-FrameSBS

L'aumento dei costi delle importazioni può rappresentare un fattore di rischio per le imprese, incidendo sui margini di profitto in assenza di pratiche che permettano, in tempi brevi, il trasferimento dell'aumento dei costi sui prezzi all'output.

Considerando il panel delle imprese che hanno mostrato una continuità nelle importazioni di beni energetici e intermedi è stato calcolato il peso delle importazioni cui costi intermedi per l'anno 2019 distinguendo quattro diverse fasce: inferiori al 20%, tra il 20 e il 40%, tra il 40% e il 50% e oltre il 50%. Le elaborazioni sono state effettuate considerando separatamente le imprese persistenti importatrici di prodotti energetici [Tavola 5] da quelle che importano beni intermedi [Tavola 6].

Per il primo sottogruppo l'incidenza delle importazioni di prodotti energetici sui costi intermedi appare decisamente contenuta. L'88,4% delle imprese, che rappresentano il 94,1% del valore aggiunto ma solo il 52,1% del totale delle importazioni del gruppo, registra un valore della quota inferiore al 20%. Tuttavia, per un numero limitato di imprese del panel, che rappresenta il 36,8% delle importazioni, la quota è superiore al 50%.

Tavola 5 - Quota delle importazioni sui costi intermedi per le imprese importatrici di prodotti energetici. Anno 2019

quota	Numero (v.a.)	Numero (quota)	Addetti	Valore aggiunto	Import	di cui esportatrici (%)
0-20%	199	88,4	95,8	94,1	52,1	91,0
20%-40%	10	4,4	2,1	3,8	10,8	3,8
40%-50%	7	3,1	0,1	0,2	0,3	1,9
oltre 50%	9	4,0	2,0	1,8	36,8	3,3
	225	100	100	100	100	

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio estero e TEC-FrameSBS

Per le imprese importatrici di beni intermedi la distribuzione del fenomeno assume caratteristiche differenti. Il 63% delle imprese, che rappresentano il 73% del valore aggiunto e il 52,8% dei beni importati, registrano una quota delle importazioni di prodotti intermedi sui costi inferiore al 20%. Emerge una quota significativa di imprese - il 9,3% - che spiegano il 5,7% del valore aggiunto e il 20,8% dei beni importati, per le quali la quota è superiore al 50%; mentre il 21,2% delle imprese (17% del valore aggiunto e 19,5% delle importazioni) appartiene alla fascia 20-40% e il 5,8% (4,3% del valore aggiunto e 7% delle importazioni) alla fascia 40-50%.

Tavola 6 - Quota delle importazioni sui costi intermedi per le imprese importatrici di beni intermedi. Anno 2019⁽¹⁾

quota	Numero (v.a.)	Numero (quota)	Addetti	Valore aggiunto	Import	di cui esportatrici (%)
0-20%	6.716	63,6	72,1	73,0	52,8	65,0
20%-40%	2.240	21,2	18,2	17,0	19,5	21,0
40%-50%	615	5,8	4,3	4,3	7,0	5,6
oltre 50%	984	9,3	5,4	5,7	20,8	8,3
	10.555	100	100	100	100	

⁽¹⁾ L'analisi dell'incidenza delle importazioni sui costi intermedi delle imprese mostra potenziali situazioni di difficoltà per un sottoinsieme contenuto di imprese importatrici di beni intermedi e un numero esiguo di imprese importatrici di beni energetici

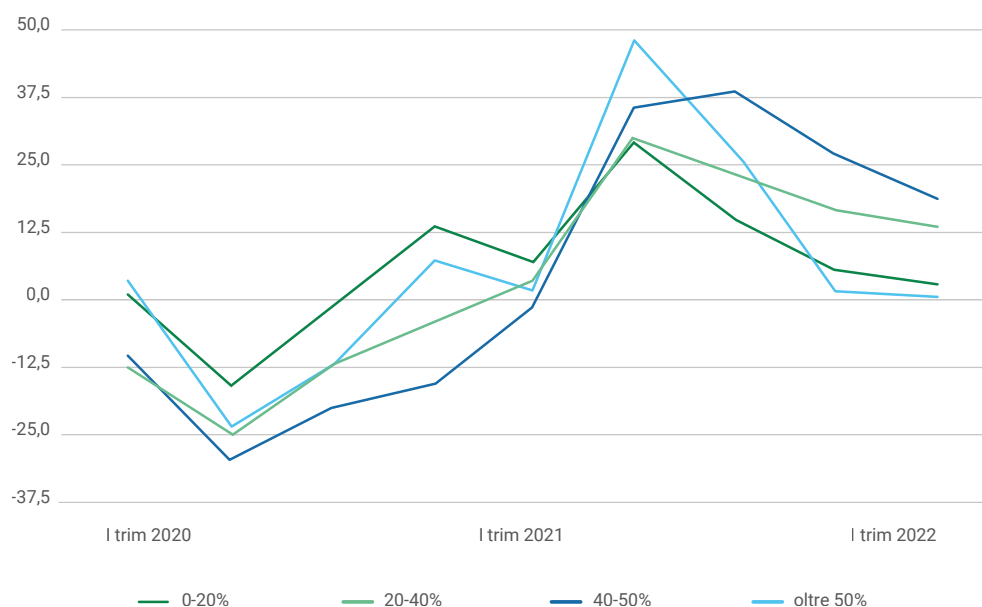
Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio estero e TEC-FrameSBS

La differenza nel peso dei beni intermedi importati rispetto ai costi potrebbe quindi condizionare negativamente i comportamenti delle imprese riducendo sia gli acquisti dall'estero che le esportazioni.

Per verificare questa ipotesi, per le 4 fasce di quote di importazione sui costi sono stati osservati gli andamenti delle importazioni di beni intermedi e le relative esportazioni, entrambe misurate in volume, sempre con riferimento alle imprese appartenenti al panel specificato.

I volumi delle importazioni mostrano un generalizzato co-movimento nel periodo considerato che evidenzia una progressiva decelerazione a partire dal terzo trimestre del 2021 in concomitanza con la fase di incremento dei prezzi dei beni energetici [Figura 4]. L'intensità è differente tra i gruppi di imprese mostrando un deciso rallentamento tra quelle la cui quota di import sui costi è inferiore al 20% o superiore al 50% (+3,4% e +0,8% la variazione tendenziale nel primo trimestre 2022) rispetto alle altre (+13,5% e +19,2% rispettivamente nella fascia 20-40% e 40-50%).

Figura 4 - Volumi delle importazioni di beni intermedi per quota di beni importati sui costi intermedi
Variazioni percentuali tendenziali, I trim 2020-I trim 2022



Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio estero e TEC-FrameSBS

L'associazione tra gli andamenti delle importazioni e delle esportazioni per singolo raggruppamento conferma il prospetto più sfavorevole per le imprese la cui quota di importazione sui costi è inferiore al 20% o maggiore del 50%. Tuttavia, per quest'ultimo gruppo di imprese, il peggioramento delle esportazioni risulta più accentuato [Figura 5].

Figura 5 - Volumi delle importazioni/esportazioni di beni intermedi per quota di beni importati su costi intermedi⁽¹⁾
 Variazioni percentuali tendenziali, trim 2020-I trim 2022



⁽¹⁾A partire dal secondo trimestre 2021, le importazioni di beni intermedi hanno segnato una decelerazione la cui intensità è più accentuata tra coloro che hanno una quota del valore delle importazioni sui costi superiore al 50%

Fonte: elaborazioni su dati Istat, Commercio estero e TEC-FrameSBS

PROSPETTIVE PER UN SISTEMA DI MONITORAGGIO

Come riportato nel Rapporto sulla competitività (Istat, 2022b), a fine 2021 più dell'80% delle unità con almeno 3 addetti (75% in quasi tutti i comparti dell'industria, 83% nelle costruzioni) dichiarava di trovarsi in condizioni di totale o parziale solidità. In questo quadro la crescita eccezionale dei prezzi dei beni energetici, avviatasi a partire dalla seconda metà del 2021, rappresenta uno shock per l'intero sistema economico che necessita di un costante monitoraggio rivolto a individuare eventuali situazioni di difficoltà per alcuni settori e/o particolari gruppi di imprese. In questo approfondimento l'attenzione è stata rivolta alle importazioni di beni energetici e intermedi. A livello macroeconomico si evidenzia un deciso peggioramento della bilancia commerciale per i due aggregati che si accompagna a una sostanziale distanza tra i valori medi unitari e i prezzi alla produzione evidenziando, da parte delle imprese, una possibile fase di parziale trasferimento sui prezzi finali degli aumenti di quelli importati. A livello micro, la costruzione di un panel di imprese contenente le unità che hanno sempre manifestato una persistente attività di importazione di beni energetici e/o intermedi nel periodo gennaio 2019 aprile 2022 ha permesso di evidenziare eventuali situazioni di criticità. Il panel è costituito da un accentuato numero di imprese di piccole e medie dimensioni che assumono però un contributo meno rilevante in termini di valore aggiunto e di quota di importazione. La concentrazione a favore delle grandi imprese è maggiore nel settore energetico rispetto a quello degli intermedi. Considerando il rapporto tra la quota di beni importati e il valore dei costi intermedi, si identifica un possibile segmento di imprese per le quali questo valore è superiore al 50%, che potrebbero risentire in misura più accentuata dell'attuale fase di aumento dei prezzi.

L'analisi degli andamenti delle importazioni congiuntamente a quelli delle esportazioni per questi gruppi di imprese ha mostrato dinamiche decisamente più sfavorevoli, sia in termini di importazioni sia di esportazioni, nei casi in cui la quota di beni importati su costi sia superiore al 50%. Le evidenze illustrate rappresentano uno dei tanti aspetti del cambiamento nel sistema economico indotti dallo shock dei prezzi dei prodotti energetici e dei beni intermedi. La trasmissione di questi impulsi sull'inflazione, sui rinnovi contrattuali e più in generale sul sistema produttivo richiedono indagini ad hoc. Tuttavia, in questo approfondimento si sottolinea come sia importante osservare con attenzione il segmento delle imprese la cui quota di importazione di beni intermedi è particolarmente elevata rispetto ai costi.

NOTA BIBLIOGRAFICA

Bacchini, F. et. al. (2013), *Building the core of the Istat system of models for forecasting the Italian economy: MeMo-It*. Riv/sta di statisf/ca ufficiale, 5(1), 17-45.

Gordon, R. J. (1981), *Inflation, flexible exchange rate, and the natural rate of unemployment*, NBER Working Paper, No. 708.

Gordon, R. J. (1988), *U.S. inflation, labor's share and the natural rate of unemployment*, NBER Working Paper, No. 2585.

Gordon, R. J. (2011), *The study of the Phillips curve: consent/s and bifurcation*, *Economica*, Vol. 78, pp. 10-50.

Hamilton, J. D. (2018), *Import prices and inflation*. 28th issue (March 20s 1) of the International Journal of Central Banking

Istat (2021), *Audizione sul Documento di economia e finanza*, Istat, (2022a) Rapporto annuale 2022, www.istat.it/it/archivio/271806

Istat (2022b), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, www.istat.it/it/archivio/268378

Istat (2022c), *IPCA al netto dei beni energetici importati*, www.istat.it/it/archivio/271473

Istat (2022d), *Comunicati Stampa Commercio estero e prezzi all'import*, mesi vari

2023 | La crescente rilevanza delle misure non tariffarie ed il loro effetto ambiguo sul commercio internazionale

di Silvia Nenci¹ e Lucia Tajoli²

INTRODUZIONE

Negli ultimi decenni, parallelamente alla riduzione dei dazi globali, si è assistito ad un aumento del numero di misure non tariffarie (*non-tariff measures*, NTM). Le NTM sono misure diverse dalle politiche commerciali tradizionali (come, ad esempio, i dazi doganali) ma, al pari di esse, sono comunque in grado di incidere sul commercio internazionale, modificando le quantità scambiate, i prezzi o entrambi (UNCTAD, 2010). L'universo delle NTM presenta un'enorme diversità e complessità. Si va dalle misure che limitano la quantità di merci scambiate a quelle che influiscono sui prezzi, quali le misure antidumping, i sussidi, la fissazione amministrativa dei prezzi. Alcune NTM incidono sulle caratteristiche delle merci, come gli standard tecnici e i requisiti di etichettatura, mentre altre influenzano i processi, come le procedure doganali, le pratiche amministrative e le politiche degli appalti pubblici. In passato, le cosiddette NTM erano soprattutto restrizioni quantitative agli scambi tra paesi, come le quote all'importazione, le restrizioni volontarie alle esportazioni e le licenze. Il concetto di "misura non tariffaria" è cambiato nel tempo, e oggi gran parte delle NTM sono volte a raggiungere obiettivi normativi non commerciali, come la sicurezza dei prodotti, la protezione dell'ambiente, la sicurezza nazionale o la protezione della proprietà intellettuale (Cadot e Gourdon, 2016; Hoekman e Nicita, 2018).

Idealmente, l'uso di NTM potrebbe potenziare il commercio mondiale fornendo maggiori informazioni sulla qualità e sicurezza dei prodotti ai consumatori, rendendo così il mercato più trasparente possibile. Le misure sanitarie e fitosanitarie, ad esempio, possono contribuire a migliorare la qualità e anche l'accesso alle filiere della grande distribuzione per i prodotti importati; alcune barriere tecniche al commercio, come i requisiti di etichettatura, forniscono informazioni aggiuntive ai consumatori, aumentando la loro fiducia, e favoriscono il commercio. Tuttavia, un problema sorge quando gli standard imposti interferiscono con i flussi commerciali e le NTM possono ridurre significativamente gli scambi.

Le NTM sono ormai un fattore determinante del commercio internazionale, in particolare per quanto riguarda l'accesso ai mercati, e sono sempre più cruciali per le negoziazioni commerciali sia bilaterali tra paesi sia all'interno dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), influenzando lo spazio politico che consente ai paesi di perseguire i loro obiettivi di sviluppo. Dal momento che spesso gli obiettivi dichiarati delle NTM non sono i volumi di scambio in quanto tali, ma la salute di consumatori e lavoratori o la tutela ambientale, non è possibile semplicemente vietarne l'uso. L'aumento dell'importanza delle NTM richiede, dunque, una comprensione più approfondita dei loro effetti.

¹ Università Roma Tre

² Politecnico Milano

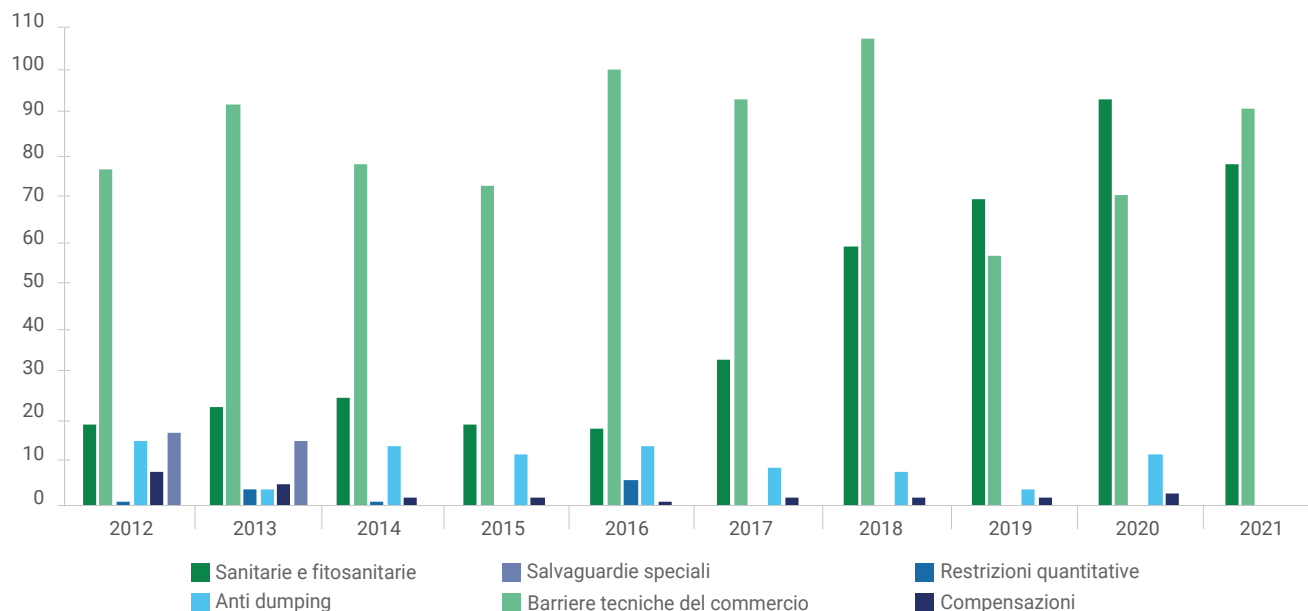
EVOLUZIONE, COMPOSIZIONE ED INCIDENZA SETTORIALE DELLE NTM ADOTTATE DAI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA

Il crescente ricorso alle NTM caratterizza la gran parte delle economie, inclusi i paesi dell'Unione Europea. La Figura 1 mostra l'evoluzione delle diverse tipologie di NTM adottate dai paesi Ue nei confronti dei paesi partner membri dell'OMC³. All'inizio dello scorso decennio, le misure adottate dai paesi Ue erano piuttosto diversificate. Oltre alle barriere tecniche, vi erano le misure sanitarie e fitosanitarie, le salvaguardie speciali, le misure *antidumping*, le compensazioni e le restrizioni quantitative. Nel corso degli anni, le barriere tecniche hanno mantenuto la loro rilevanza mentre le altre NTM hanno registrato una generale riduzione, ad eccezione delle misure sanitarie e fitosanitarie che hanno mostrato una crescita significativa, come evidenziato dal numero rilevante di nuove notifiche all'OMC⁴. Tale andamento è in linea con quello evidenziato a livello globale, che mostra un ricorso sempre più marcato a misure volte a raggiungere obiettivi normativi non commerciali.

A livello settoriale [Figura 1], i prodotti attualmente più interessati dalle NTM adottate dai paesi UE risultano: animali vivi e prodotti di origine animale; prodotti alimentari, bevande, alcolici e tabacco; prodotti vegetali. Si tratta di produzioni importanti per molti paesi UE, tra i quali l'Italia. Su questi prodotti incidono soprattutto le misure sanitarie e fitosanitarie, le barriere tecniche e le misure speciali di salvaguardia (dati WTO I-TIP). Significativa la presenza di NTM anche sui prodotti dell'industria chimica - principalmente barriere tecniche ma anche misure *anti dumping* - e, sebbene meno marcata, sui prodotti del settore macchinari ed apparecchiature elettriche, anche questi interessati soprattutto da barriere tecniche. Meno diffusa appare l'adozione di NTM negli altri settori del manifatturiero.

³ I dati relativi alle NTM utilizzati e commentati in questo contributo sono tratti dal dataset WTO I-TIP Goods. Il dataset fornisce informazioni sulle NTM applicate dai membri dell'OMC al commercio di merci e notificate alla stessa Organizzazione.

⁴ Le misure sanitarie e fitosanitarie includono tutte le normative e le procedure riguardanti i criteri relativi al prodotto, ai processi e ai metodi di produzione; le procedure di test, ispezione, certificazione e approvazione; i trattamenti di quarantena; le disposizioni relative alle procedure statistiche e ai metodi di valutazione del rischio; e i requisiti di confezionamento e etichettatura direttamente correlati alla sicurezza alimentare. Anche le barriere tecniche al commercio definiscono i regolamenti tecnici obbligatori sui prodotti, così come sulle procedure di valutazione della conformità, test e certificazione, ma mentre le prime si focalizzano sulla salute e sulla sicurezza degli animali, delle piante e degli esseri umani, le seconde si occupano di un insieme molto più ampio di beni che include tutti i prodotti industriali, le misure per proteggere l'ambiente, salvaguardare i consumatori e tutelare il benessere degli animali (Hoekman e Nicita, 2018).

Figura 1- Numero e tipologia di misure non tariffarie adottate dai paesi dell'Unione Europea⁽¹⁾

⁽¹⁾ NTM introdotte e in vigore. Le misure *anti dumping* e compensative sono aggiornate fino al 2020

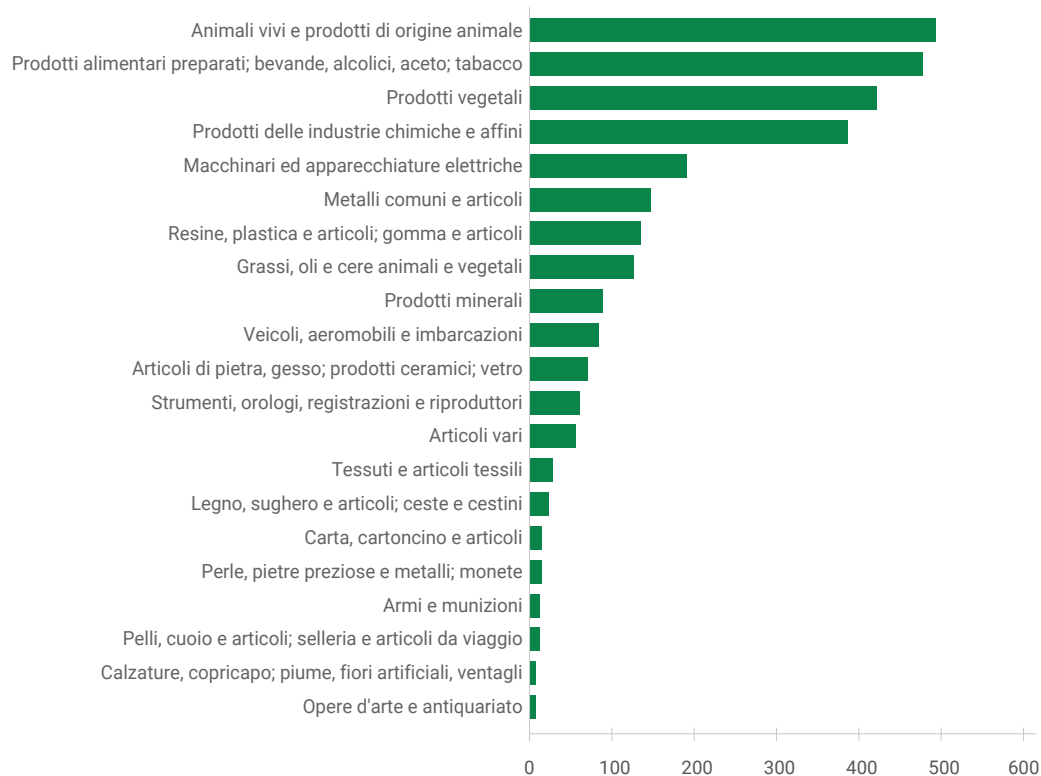
Fonte: WTO I-TIP dataset, <http://i-tip.wto.org/> (accesso giugno 2023)

Riguardo ai partner interessati dalle NTM applicate dai paesi Ue, la quasi totalità delle misure (92%) è stata adottata a livello multilaterale (nei confronti di tutti i partner OMC). La parte restante riguarda misure applicate nei confronti di partner bilaterali. Di queste, sono le misure *anti dumping* le più numerose (144 su 219, dati WTO I-TIP).

Relativamente alle NTM specificamente adottate dall'Italia, risultano 38 le misure totali notificate all'OMC al 31 dicembre 2022. Di queste, 35 sono barriere tecniche al commercio e 3 sono misure sanitarie e fitosanitarie. La Figura 2 mostra l'applicazione di queste misure a livello di prodotto⁵. Le misure sanitarie e fitosanitarie interessano i beni quali animali vivi e prodotti di origine animale e prodotti alimentari. Relativamente alle barriere tecniche, per quelle identificabili con codice HS⁶ si evidenzia una maggiore eterogeneità. Sebbene il numero delle NTM sia contenuto, è il settore dei macchinari ed apparecchiature elettriche - industria di punta dell'economia italiana - ad essere quello più interessato.

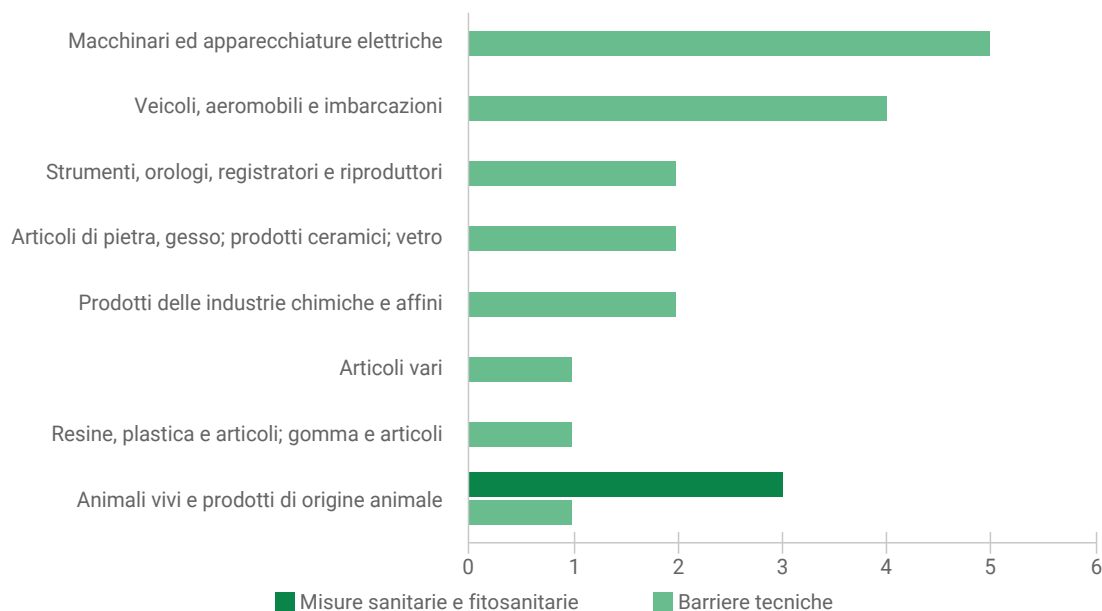
⁵ Una stessa NTM può essere applicata a più prodotti all'interno dello stesso capitolo HS.

⁶ Molte barriere tecniche sono notificate senza indicazione del codice HS relativo al prodotto interessato.

Figura 2 - Misure non tariffarie adottate dai paesi Ue per prodotto (al 31/12/2022)⁽¹⁾

⁽¹⁾ Numero NTM introdotte e in vigore sui prodotti classificati secondo il sistema armonizzato (HS)

Fonte: WTO I-TIP dataset, <http://i-tip.wto.org/> (accesso giugno 2023)

Figura 3 - Misure non tariffarie adottate dall'Italia per prodotto (al 31/12/2022)⁽¹⁾

⁽¹⁾ Numero NTM introdotte e in vigore sui prodotti HS

Fonte: WTO I-TIP dataset, <http://i-tip.wto.org/> (accesso giugno 2023)

L'IMPATTO DELLE NTM SUGLI SCAMBI TRA PAESI

Tutte le NTM, intenzionalmente o involontariamente, hanno effetti diretti o indiretti sui costi commerciali, modificando il volume, la direzione o la composizione degli scambi internazionali (De Melo e Nicita, 2018).

Quando una NTM viene imposta su un determinato prodotto, l'esportatore di quel prodotto deve conformarsi al regolamento in vigore per entrare nel mercato. Ciò può imporre all'esportatore un costo aggiuntivo per adeguare le sue procedure produttive e rispettare la normativa, o anche semplicemente per dimostrare (per esempio con le opportune certificazioni) che il bene è prodotto ed esportato in conformità con il regolamento e gli standard pertinenti.

In questo caso, l'imposizione della NTM può avere un effetto equivalente a quello di una tariffa sul costo di entrata in un particolare mercato, riducendo i flussi di scambio. In particolare, se le regolamentazioni e le normative sono utilizzate in modo discriminatorio tra paesi e quando non c'è armonizzazione o riconoscimento reciproco tra i paesi, le imprese per esportare in più paesi devono soddisfare diversi requisiti, che si traducono in costi elevati da sostenere. I paesi più colpiti da tali misure sono spesso quelli meno sviluppati.

Vulnerabili le piccole e medie imprese, in quanto potrebbero non disporre delle strutture e delle capacità adeguate a rispettare gli standard fissati.

Quando però l'esportatore è produttivo ed efficiente, sia i costi di conformità sia il costo dell'eventuale cambiamento di tecnologia produttiva e delle procedure burocratiche diventano più sostenibili (Fontagné et al., 2015) e aumenta la fiducia dei consumatori nei confronti dei beni importati, portando a un aumento del volume delle esportazioni di prodotti

di alta qualità. Studi empirici confermano che grazie a questa conformità alla regolamentazione, la qualità complessiva delle merci importate migliora dopo l'imposizione di alcune normative (Ghodsì e Stehrer, 2022). Dunque, alcune NTM possono avere un impatto positivo, pur aumentando i costi di accesso ad un mercato. Soprattutto in presenza di imperfezioni del mercato, le NTM potrebbero svolgere un ruolo importante riducendo le esternalità negative.

La letteratura economica discute da tempo circa gli effetti prodotti dalle NTM sugli scambi tra paesi, cercando di stimare l'entità e il segno di questi effetti (Disdier et al., 2008).

I numerosi studi empirici sul tema pubblicati negli ultimi dieci anni non arrivano ad un risultato conclusivo unico sugli effetti delle NTM. Beghin et al. (2015) esaminano diverse tipologie di NTM e mostrano effetti diversificati proprio per via della complessità di questi interventi, concludendo che è quindi anche difficile ottenere delle chiare prescrizioni normative su questo tema. Bratt (2017) mostra che gli effetti variano a seconda del paese esportatore e importatore e del prodotto, proprio perché sono le specifiche caratteristiche dell'accoppiata produttore-mercato di sbocco che possono creare elevati costi aggiuntivi e fungere da barriera, piuttosto che favorire lo scambio eliminando alcune esternalità negative. Anche a livello di specifici settori, l'effetto appare ambiguo: in un recente studio che confronta le stime ottenute per l'impatto delle NTM negli scambi agricoli, Santeramo e Lamonaca (2019) mostrano che gli effetti non sono univoci e variano di entità e di segno a seconda del tipo di misura e degli specifici prodotti.

L'ambiguità degli effetti delle NTM si ripresenta in modo particolarmente evidente nell'ambito degli scambi che avvengono all'interno delle catene globali del valore (CGV).

Il buon funzionamento delle CGV richiede l'allineamento degli standard tecnici al fine di produrre beni finali in modo efficiente. Pertanto, le NTM possono generare barriere particolarmente elevate in un contesto di CGV (Korwatanasakul e Baek, 2021). D'altra parte, la presenza di standard esigenti in un determinato mercato può favorire l'allineamento negli standard di produzione dei fornitori anche all'estero.

Vista la crescente rilevanza di queste misure, molti accordi commerciali recenti per facilitare il reciproco accesso ai mercati dei paesi firmatari si concentrano su una vasta gamma di NTM, complicando notevolmente i negoziati; spesso se l'accordo non viene raggiunto è per la mancanza di convergenza in materia di NTM.

Nonostante il loro ruolo di primo piano negli accordi commerciali, non è però chiaro se gli accordi commerciali preferenziali debbano effettivamente ridurre le NTM.

Paesi o blocchi commerciali come l'Ue spesso subordinano le concessioni tariffarie negli accordi preferenziali al fatto che i partner commerciali aggiornino le loro normative per eliminare i vantaggi ritenuti "sleali" derivanti da standard non elevati. In un recente lavoro, Felbermayr e Teti (2023), mentre confermano il ruolo sempre fortemente inibitore delle tariffe, esaminano l'impatto delle disposizioni non tariffarie negli accordi commerciali preferenziali. I risultati dell'analisi non permettono di confermare in modo inequivoco l'effetto di creazione di nuovi scambi a seguito dell'introduzione di queste misure, anche se concordate, perché il maggior numero di disposizioni e regolamenti può essere dannoso per il commercio.

POLITICHE NEI CONFRONTI DELLE NTM

La tipologia e l'entità delle NTM riferite al caso dei paesi Ue, inclusa l'Italia, sembra evidenziare un ricorso abituale, come avviene in altri paesi, alle misure sanitarie e fitosanitarie e alle misure tecniche per il conseguimento di obiettivi di politica pubblica, come la protezione della salute umana, animale e vegetale, così come la protezione dell'ambiente. L'impiego di queste misure è di particolare rilievo per gli esportatori italiani, dato che a livello globale ricadono in buona parte su settori centrali per l'Italia, come l'agro-alimentare e i macchinari, e hanno degli effetti sul posizionamento qualitativo dei prodotti sui mercati. Inoltre, si tratta di misure che hanno un impatto particolarmente rilevante per gli esportatori di piccole dimensioni, con un effetto di selezione.

Avendo spesso la finalità di migliorare il funzionamento dei mercati rispetto ad una situazione di completo *laissez-faire*, la loro completa eliminazione potrebbe non essere la soluzione ottimale. Pertanto, piuttosto che eliminarle, i responsabili delle politiche potrebbero cercare di ridurre i costi ad esse associati, quali i costi informativi, i costi di verifica della conformità ed i costi di specificazione, attraverso un maggiore livello di trasparenza e notifica, attraverso accordi di riconoscimento reciproco e cooperazione, e attraverso l'armonizzazione internazionale delle NTM.

NOTA BIBLIOGRAFICA

Beghin J.C., Maertens M., Swinnen J. (2015), *Nontariff Measures and Standards in Trade and Global Value Chains*, Annual Review of Resource Economics 2015 7:1, 425-450

Bratt M., *Estimating the bilateral impact of nontariff measures on trade*. Rev Int Econ. 2017; 25: 1105-1129. <https://doi.org/10.1111/roie.12297>

Cadot O., Gourdon J. (2016), *Non-tariff measures, preferential trade agreements, and prices: new evidence*. Review of World Economics, 152(2), 227-249

De Melo J., Nicita A. (Eds.) (2018), *Non-tariff measures: economic assessment and policy options for development*. United Nations Conference on Trade and Development

Fontagné L., Orefice G., Piermartini R., Rocha N. (2015), *Product Standards and Margins of Trade: Firm-Level Evidence*, Journal of International Economics, 97(1): 29-44

Ghodsi M., Stehrer R. (2022), *Non-Tariff Measures and the Quality of Imported Products*. World Trade Review, 21(1), 71-92. doi:10.1017/S1474745621000392

Hoekman B., Nicita A. (2018), *Non-tariff measures and trade facilitation: WTO disciplines and policy space for development*. In De Melo J., Nicita A. (Eds.) (2018), *Non-tariff measures: economic assessment and policy options for development*, United Nations Conference on Trade and Development

Korwatanasakul U., Baek Y. (2021), *The Effect of Non-Tariff Measures on Global Value Chain Participation*, Global Economic Review, 50:3, 193-212, DOI: 10.1080/1226508X.2020.1862694

Santeramo F.G., Lamonaca E. (2019), *The Effects of Non-tariff Measures on Agri-food Trade: A Review and Meta-analysis of Empirical Evidence*, J Agric Econ, 70: 595-617. <https://doi.org/10.1111/1477-9552.12316>

UNCTAD (2010), *Non-tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*, United Nations publication, New York and Geneva, p. 99

2023 | Le importazioni italiane di materie prime critiche e il piano nazionale minerario¹

di Paolo Quercia², Giulio Biagi³, Gianclaudio Torlizzi⁴

LA GRANDE STRATEGIA EUROPEA DELLE TRANSIZIONI GEMELLE ED IL CONTESTO GEO-ECONOMICO DEL CRITICAL RAW MATERIALS ACT

Il sistema economico internazionale sta affrontando due fondamentali macro-processi trasformativi: la transizione energetica e quella digitale.

È infatti cominciata negli ultimi anni la grande partita degli Stati per conciliare sviluppo e sostenibilità e per rispondere ai cambiamenti climatici ed ambientali su cui incidono le attività industriali dell'uomo. La geopolitica e la geoeconomia non possono oggi escludere la dimensione della transizione energetica, includendo anche un limite alle politiche di crescita degli Stati basato sulla consapevolezza che il tetto allo sviluppo non è più rappresentato dalla fine delle risorse disponibili quanto dagli effetti che il loro utilizzo produce sull'ambiente. L'Unione Europea ha risposto a questi cambiamenti avviando dal 2019 il Green Deal, un grande piano strategico di transizione energetico - ambientale che punta a fare della Ue il leader mondiale del processo di decarbonizzazione dell'economia. Il raggiungimento della neutralità climatica determinerà i gold standard dello sviluppo industriale sostenibile e, anche attraverso meccanismi come il *Carbon Border Adjustment Mechanism*, le nuove frontiere geoeconomiche del commercio internazionale.

Una seconda transizione parallela ma molto differente, che ha i caratteri di una vera e propria rivoluzione, è quella digitale e dei dati che sta ridisegnando il futuro delle nostre società e delle economie con l'introduzione di tecnologie *disruptive*, in grado cioè di creare nuovi mercati mettendo fine a vecchi sistemi di produzione. Nella visione europea la transizione digitale e quella ambientale - energetica sono due componenti fondamentali di una ambiziosa e complessa strategia, dove la prima dovrebbe diventar un fattore abilitante della seconda, consentendo a questa di raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi entro il 2050. Dal momento che l'allineamento delle due transizioni non è scontato, ed anzi se non governate esse possono produrre contraddizioni, l'Unione Europea sta cercando di delineare le azioni necessarie per garantire sinergie per un rafforzamento reciproco, soprattutto affinché la transizione digitale possa essere un acceleratore e non un contrappeso a quella energetica. La difficoltà di coordinare le due transizioni è dovuta al fatto che esse non avvengono nel vuoto ma in un contesto geopolitico profondamente trasformato dall'impatto della pandemia di Covid-19, dall'invasione russa dell'Ucraina e dalla competizione per il controllo delle tecnologie e delle materie prime che determineranno l'autonomia o la dipendenza degli Stati nel campo delle tecnologie del futuro. L'equazione dei costi delle transizioni è ulteriormente complicata dal fatto che sia la transizione

¹ Questo articolo è un estratto e adattamento dello studio in preparazione "La strategia per le materie prime dell'Unione europea: il ritorno della sicurezza economica e le transizioni gemelle" del Centro Studi e Analisi del Ministero delle Imprese e del Made in Italy. Le opinioni espresse sono quelle degli autori e non impegnano l'ente di appartenenza

² Paolo Quercia è Direttore del Centro Studi del Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

³ Giulio Biagi è funzionario del Centro Studi del Ministero delle Imprese e del Made in Italy.

⁴ Gianluca Torlizzi è giornalista esperto di materie prime.

digitale sia quella green - centrata sull'elettrificazione - comportano un forte aumento dei consumi di acciaio e di metalli, di cui l'Europa è sostanzialmente sprovvista, generando ulteriori spinte rialziste sui prezzi delle materie prime già sostenuti a causa della guerra e della riduzione degli investimenti in capacità produttive nelle fonti fossili.

La pandemia ha evidenziato la vulnerabilità delle catene globali di approvvigionamento, alzando il velo su quanto le economie occidentali siano dipendenti dalle forniture asiatiche a causa dei processi di delocalizzazione avvenuti negli scorsi decenni che hanno massimizzato l'abbattimento dei costi produttivi, in alcuni casi a scapito della sicurezza delle forniture. L'invasione dell'Ucraina ha mostrato come la *weaponization* delle *commodities* sia ormai divenuta una realtà, con la guerra energetica preventiva intrapresa da Mosca tra la fine del 2021 e il 2022 che ha posto sotto ricatto l'Europa riducendo di oltre il 40 per cento i flussi di gas. La somma di tutti questi fattori ha portato ad una forte competizione per le materie prime e per il controllo delle tecnologie e dei mercati della transizione energetica e digitale. L'Europa diventerà nei prossimi anni il più grande mercato di prodotti e tecnologie green del pianeta, dalle auto elettriche, al fotovoltaico all'eolico. Non è però scontato che il sistema industriale europeo sarà anche il principale produttore di questi beni, né che l'Europa riuscirà a portare nel continente buona parte della filiera delle materie prime necessarie alla loro produzione. Ciò è dovuto al fatto che la Cina ha costruito una posizione di vantaggio in entrambi i campi e che gli Usa con gli incentivi dell'*Inflation Reduction Act*, si preparano a contenderne la *leadership*. Ad oggi l'Unione Europea non ha il controllo di nessuna di queste tecnologie e di nessuna filiera produttiva critica per la transizione (batterie al litio, celle a combustibile, fotovoltaico, motori elettrici, pannelli solari, robotica, droni, stampa 3D, ICT) e dipende in maniera rilevantissima dall'estero sia per le materie prime che per i semilavorati e la componentistica. Solo nella fase di assemblaggio⁵ l'Ue raggiunge in pochi casi, ad esempio nell'eolico, la capacità di avvicinarsi a soddisfare il 50 per cento della domanda interna. Questo vuol dire che, in assenza di una tempestiva ed efficace iniziativa di carattere strategico su questo fronte, quanto più l'Europa procederà verso la transizione energetica dagli idrocarburi tanto più essa accrescerà la propria dipendenza strategica dall'estero ed in particolare dalla Cina.

IL CRITICAL RAW MATERIALS ACT. UN TASSELLO IMPORTANTE NELLA GRANDE PARTITA PER LA SICUREZZA ECONOMICA DELLE MATERIE PRIME

Una delle iniziative europee di maggiore rilievo per ridurre la vulnerabilità sul fronte delle materie prime è la proposta di Regolamento *Critical Raw Materials Act* (CRMA), che contiene una *shortlist* di materie prime non energetiche e non agricole per le quali viene ravvisata una condizione di criticità e per le quali è necessario ridurre le importazioni. Nella proposta di Regolamento una materia prima è definita critica se essa ha una elevata importanza economica, presenta un rischio di concentrazione elevato della produzione in uno specifico paese e gioca un ruolo fondamentale nelle transizioni *green-digital* o nei settori dello spazio e della difesa. La costruzione di un sistema europeo per l'approvvigionamento di materie prime critiche è necessaria in quanto il carattere transnazionale delle catene del valore di questi beni e l'ampia diversità che esiste nei fabbisogni dei diversi Stati membri rendono necessario un approccio europeo comune, anche per salvaguardare il funzionamento del mercato interno ed evitare che politiche delle materie prime nazionali falsino la concorrenza. È tuttavia necessario che l'approccio europeo sia affiancato in parallelo da piani minerari nazionali. Una volta definito il quadro di riferimento europeo per l'approvvigionamento di materie prime, l'elenco ristretto di materie strategiche e le politiche per l'utilizzo delle risorse geologiche degli Stati membri, verranno creati meccanismi di autorizzazioni semplificate e di accesso privilegiato ai finanzia-

⁵ Si veda "European Commission, *Critical Raw Materials for Strategic Technologies and Sectors in the Eu*, 2020."

menti per quei progetti identificati come strategici a livello dell'Unione. Inoltre, sul piano internazionale, verranno individuati quei paesi terzi affidabili con cui costruire meccanismi di friend-shoring delle filiere di approvvigionamento delle materie prime critiche. Questo sforzo si sostanzia nella costruzione di quattro obiettivi di sicurezza economica delle materie prime critiche entro il 2030. Il primo riguarda lo sfruttamento delle risorse geologiche dell'Unione, dotando i paesi membri delle capacità di estrarre le materie prime necessarie a coprire almeno il 10 per cento del consumo europeo di materie prime strategiche; il secondo si sposta lungo la catena del valore e mira a raggiungere una capacità europea di trasformazione di materie prime per coprire almeno il 40 per cento del consumo interno; il terzo riguarda la capacità di riciclaggio che deve raggiungere un tasso pari almeno al 15 per cento del consumo annuo delle materie prime identificate; l'ultimo obiettivo prevede che la dipendenza da un unico paese per l'approvvigionamento di qualsiasi materia prima strategica non superi il 65 per cento. Un passaggio fondamentale in questo nuovo Regolamento europeo è rappresentato dall'identificazione di un elenco di materie prime critiche e, all'interno di esso, dall'individuazione di un secondo e più ristretto elenco di materie prime strategiche. Queste due *short-list* rappresenteranno gli allegati I e II del Regolamento che saranno oggetto di revisione ogni 4 anni. L'analisi della più recente proposta del Regolamento consente alcune considerazioni sulle materie prime critiche attualmente inserite nel CRMA. Nelle tabelle seguenti si riportano i primi sette materiali critici per rischio di approvvigionamento nell'elenco Allegato 2 della bozza del Regolamento. Questo gruppo particolare di sette materie prime (terre rare, magnesio, niobio, germanio, fosforo, borati, scandio) rappresenta la parte di maggiore vulnerabilità per l'approvvigionamento di materie prime critiche dell'Unione Europea. Per questo gruppo di materie prime è stata condotta una ricognizione sul commercio estero dell'Italia con diversi paesi al fine di valutare la dipendenza dell'Italia dall'estero. I dati relativi a questa analisi sono riportati nelle seguenti tabelle e grafici.

Tavola 1- Importazioni dell'Italia da diversi paesi esteri delle sette materie prime a "alto" e "molto alto" rischio di approvvigionamento contenute nell'Allegato 2 del CRMA⁶

Import per Paese e Merce - Fosforo, Borati, Magnesio, Germanio, Niobio, Terre Rare e Scandio. Quantità in kg, dati cumulati

Anno	Unione europea 27	Regno Unito	Altri Paesi che hanno imposto sanzioni alla Russia	Stati Uniti	Brasile	India	Russia	Cina	Mondo
2019	36.00.17	9.39.10	150.59.00	27.50.00	0	226.28.00	44.06.00	17.15.40	221.04.35
	10,30%	2,04%	0,07%	0,01%	0,00%	0,11%	0,02%	4,46%	100,00%
2021	19.34.14	105.14.00	82.35.00	40.42.00	395.00.00	206	14.54	17.32.28	273.10.22
	6,84%	0,04%	0,03%	0,01%	0,15%	0,00%	0,01%	3,59%	100,00%
2022	30.24.26	102.57.00	55.07.00	19.12	400.00.00	2.22	57.21.00	15.25.12	278.55.15
	9,42%	0,04%	0,02%	0,00%	0,15%	0,00%	0,02%	2,79%	100,00%

Fonti: ISTAT, Coeweb - Statistiche di commercio estero, 2022; United States Geological Survey, Methodology and Technical Input for the 2021 Review and Revision of the U.S. Critical Material List, USGS 2021

⁶ Definiamo in questo studio come paesi like-minded il gruppo di 45 Stati composto dai 27 membri dell'Unione europea, dagli Stati Uniti d'America, dal Regno Unito e dagli altri 16 che hanno adottato misure restrittive degli scambi verso la Russia.

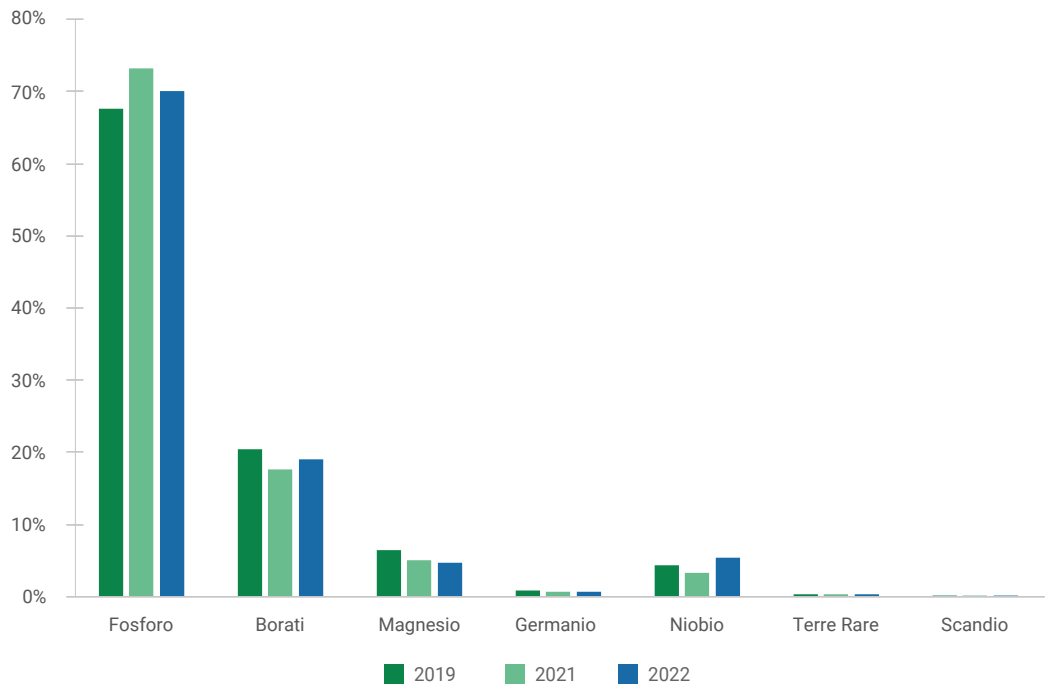
Tavola 2 - Importazioni italiane delle sette materie prime ad “alto” e “molto alto” rischio di approvvigionamento.
Valori in kg ed in percentuale nei tre anni di riferimento

Anno	Fosforo	Borati	Magnesio	Germanio	Niobio	Terre Rare	Scandio	Totale
2019	153.37.09	48.41.54	25.26.54	15.17.22	15.48.18	577.04.00	38.34.00	221.04.35
2021	201.55.06	55.18.08	21.07.19	12.40.45	19.02.57	651.47.00	17.00	273.10.22
2022	190.56.22	52.32.00	21.18.43	12.58.11	20.45.32	756.35.00	10.32	278.55.15

Anno	Fosforo	Borati	Magnesio	Germanio	Niobio	Terre Rare	Scandio	Totale
2019	67,58%	20,39%	6,46%	0,87%	4,42%	0,27%	0,01%	100,00%
2021	73,16%	17,59%	5,09%	0,64%	3,27%	0,24%	0,00%	100,00%
2022	70,04%	19,02%	4,67%	0,63%	5,36%	0,28%	0,00%	100,00%

Fonte: elaborazione degli autori su dati ISTAT, Coeweb - Statistiche di commercio estero, 2022 e United States Geological Survey, Methodology and Technical Input for the 2021 Review and Revision of the U.S. Critical Material List, USGS 2021

Figura 1- Rappresentazione grafica dei dati della Tavola 2
% importazioni italiane



Fonte: elaborazione degli autori su dati ISTAT, Coeweb - Statistiche di commercio estero, 2022 e United States Geological Survey, Methodology and Technical Input for the 2021 Review and Revision of the U.S. Critical Material List, USGS 2021

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

Differenziando in termini geopolitici le dipendenze dell'Italia per le sette materie prime critiche analizzando l'import dell'Italia da paesi *like-minded* e da altri paesi del mondo, emerge che circa il 90 per cento delle importazioni provengono da paesi posti al di fuori dei principali sistemi di alleanze dell'Unione Europea. Una dipendenza che i dati mostrano essere cresciuta negli ultimi 4 anni. A dicembre 2022 l'Italia importa solo 25 mila tonnellate dal gruppo *like-minded* mentre la dipendenza dal resto del mondo è pari a circa 240 mila tonnellate. Nel 2019 gli stessi valori erano pari a 26 mila tonnellate e 210 mila tonnellate. Importiamo meno dal gruppo *like-minded* e dipendiamo sempre più dagli altri paesi.

Si evidenzia il drastico crollo delle importazioni dal Regno Unito superiore al 90 per cento, passando da 4300 tonnellate a dicembre 2019 a solamente 102 tonnellate nel 2022. Tale crollo è probabilmente imputabile all'effetto della *Brexit*.

Le importazioni dalla Cina rappresentano la principale dipendenza nazionale da un singolo Paese, con una quota di fornitura pari ad oltre un terzo di tutto quello che importiamo dai 45 Paesi *like-minded*.

Tra le sette materie prime considerate un ruolo particolare lo riveste il fosforo che rappresenta per l'Italia il materiale più importato: negli anni di riferimento si attesta sempre oltre i due terzi del quantitativo totale delle importazioni di questo gruppo di materie prime, con un massimo del 73 per cento registrato nel 2021. La maggior parte di questa importazione proviene dai Paesi dell'Africa.

La transizione energetica aumenterà in maniera significativa la domanda di metalli in un contesto in cui aumentano i rischi dell'approvvigionamento a causa dell'invasione russa dell'Ucraina, dei rischi pandemici, del cambio della natura della globalizzazione e del ritorno palpabile di una sorta di nazionalismo delle materie prime in molti paesi esportatori che in numero crescente pongono restrizioni all'export.

La combinazione data dai rischi di approvvigionamento e dall'aumento dei consumi in vista dell'attuazione delle politiche climatiche impone che venga ideato, in parallelo al CRMA, un *Piano strategico minerario nazionale* al fine di garantire un livello soddisfacente di approvvigionamento all'industria italiana, il cui fabbisogno di metalli registrerà un'importante crescita rispetto ai valori registrati negli ultimi anni. Tale crescita non riguarderà solo i metalli inseriti nel *Critical Raw Materials Act* ma anche numerosi altri metalli che potrebbe essere opportuno inserire nelle future revisione della lista.

Partendo dalla cornice del CRMA, il Piano strategico minerario italiano dovrà calare sul piano nazionale le strategicità e le criticità dell'approvvigionamento di materie prime per la nostra industria e per le transizioni gemelle. Ciò implica la realizzazione di una mappatura geologica aggiornata del paese e l'individuazione di nuove potenzialità estrattive. Per rendere l'attività di ricerca e definizione del piano estrattivo nazionale più rapida, coordinata ed in linea con i parametri di sostenibilità europei, essa dovrebbe essere realizzata attraverso progetti co-finanziati dall'Unione Europea ed in collaborazione con altri paesi *partner*.

Il Piano strategico minerario nazionale, oltre all'identificazione delle potenzialità estrattive e delle aree di interesse, dovrà includere anche: proposte di modifiche normative che regolano l'attività mineraria; un sistema di monitoraggio dei mercati internazionali delle materie prime; un piano di diversificazione dei paesi fornitori attraverso accordi *government to government*; un piano di stoccaggio di riserve strategiche di metallo da immettere nel mercato nazionale nelle fasi di forte carenza dell'offerta; un piano di sviluppo dell'attività di riciclo e meccanismi di disincentivazione delle esportazioni di rottami fuori dall'Unione Europea.

Infine, lo sviluppo del Fondo strategico sovrano italiano previsto nel “DDL Made in Italy” potrebbe prevedere specifici sotto-fondi destinati alle attività di intervento nei settori dell’approvvigionamento di materie prime essenziali per l’industria italiana e per le transizioni energetica e digitale. Ciò anche con l’obiettivo di favorire la creazione di campioni nazionali nel settore minerario attivi nell’estrazione e trasformazione delle materie prime sia sul territorio nazionale che a livello internazionale. Le sfide dell’approvvigionamento delle materie prime strategiche per la doppia transizione europea e per la modernizzazione dei nostri sistemi industriali sono tuttavia talmente ampie che necessiterebbero la costituzione di un significativo *European Sovereignty Fund* ad esse dedicato e finanziato con nuovo debito comune dall’Unione Europea.

2024 | L'impatto della crisi del Mar Rosso sull'interscambio commerciale italiano e mondiale

di Carmine Antonio Campanelli, Cristina Castelli, Roberta Mosca e Alessia Proietti¹

LA CRISI IN ATTO NEL MAR ROSSO E IL RUOLO DEL CANALE DI SUEZ PER GLI SCAMBI MONDIALI

A partire dal novembre del 2023 il gruppo ribelle yemenita degli Huthi ha effettuato attacchi armati alle navi che attraversano il Mar Rosso passando dallo stretto di Bab al-Mandab, prendendo di mira cargo che potevano essere ricollegati a interessi economici dello Stato di Israele e poi, successivamente, anche navi portacontainer e petroliere di altre nazionalità. L'importanza geo-strategica del Mar Rosso è il risultato dell'interazione di diversi fattori: la dimensione naturale (conformazione ed estensione, varietà delle condizioni meteorologiche), la dimensione militare (essendo un'area fortemente militarizzata dai vari stati che vi si affacciano per l'interdizione aerea e navale) e il ruolo commerciale (il Mar Rosso è un crocevia vitale per il trasporto di manufatti e materie prime tra Asia e Europa).

Il Mar Rosso ha due accessi commerciali, quello settentrionale (Canale di Suez) e quello meridionale (stretto di Bab al-Mandab): entrambi si configurano come "colli di bottiglia" (*chokepoint*) e punti chiave per il controllo di quasi tutte le spedizioni tra l'Oceano Indiano e il Mar Mediterraneo. Solo il passaggio via Suez interessa circa il 15 per cento del commercio mondiale marittimo in volume² – il 12 per cento del petrolio trasportato via mare e l'8 per cento del gas naturale liquefatto (GNL) – e il 40 per cento del commercio tra Asia e Europa (in valore)³ [cfr. Figura 1].

Di seguito si riportano alcune considerazioni sull'andamento del trasporto marittimo nelle aree maggiormente minacciate dagli attacchi Huthi, confrontando i volumi e i transiti dei principali porti e osservando l'andamento dei prezzi del trasporto marittimo.

Da un punto di vista delle tipologie di navi, il trasporto marittimo può essere suddiviso in due macro-segmenti: il trasporto di persone (*passengers*) e quello di merci di varia natura (*goods*). Il trasporto delle merci comprende il segmento del trasporto di liquidi (*wet bulk*) – come petrolio e GNL –, per il quale vengono utilizzati i *tanker* (navi cisterna), riempiti secondo il principio "one ship, one cargo"⁴, che rappresentano il 29,9 per cento del totale delle navi transitanti per il Canale di Suez [cfr. Figura 2]. Il 34,2 per cento dei trasporti è rappresentato dalle navi portacontainer e Ro-Ro⁵, utilizzate per il trasporto di carichi generali, che spesso possono essere di alto valore. Il 26,4 per cento è infine rappresentato dal trasporto di carico secco (*dry bulk*), all'interno del quale si annoverano materiali come derrate alimentari (grano), carbone, minerali di ferro.⁶

¹ Agenzia ICE, con la supervisione di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

² Si veda: Kamali P. et al. (2024), *Red Sea Attacks Disrupt Global Trade*, IMF Blog, www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/03/07/Red-Sea-Attacks-Disrupt-Global-Trade.

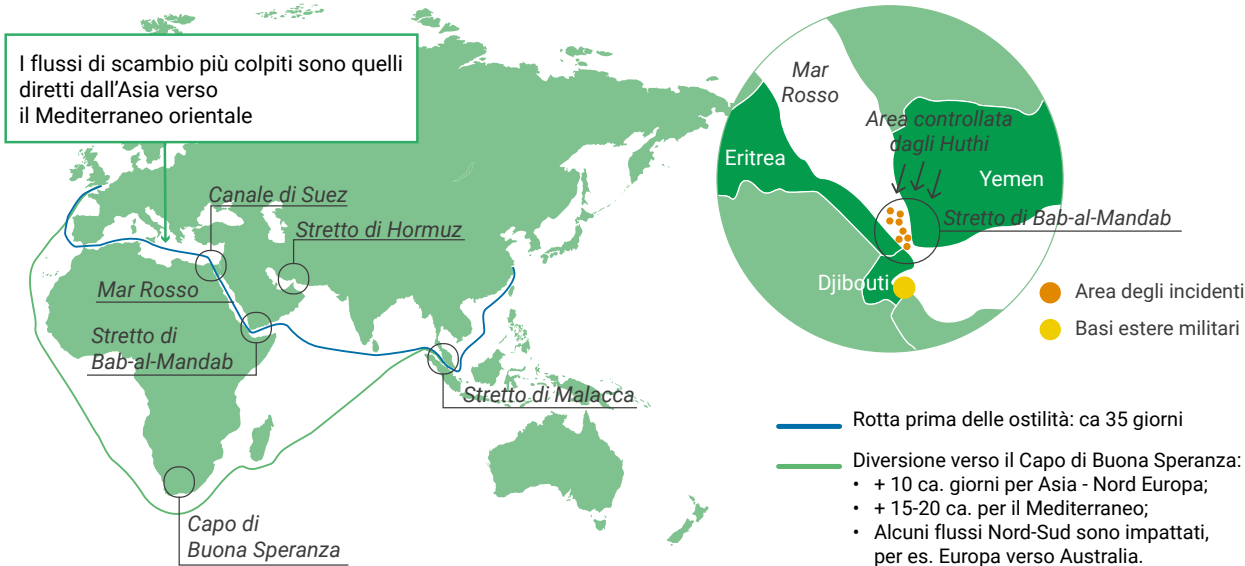
³ Si veda: D'Esquerre M. et al. (2024), *Scenarios for Container Shipping in the Red Sea Crisis*, Boston Consulting Group, White Paper, www.media-publications.bcg.com/Scenarios-for-Container-Shipping-in-the-Red-Sea-Crisis.pdf

⁴ "One ship, one cargo": questo principio si riferisce al fatto che un carico si considera "alla rinfusa" se occupa l'intero volume della nave e riguarda sia le rinfuse liquide (*wet bulk*), sia le rinfuse secche (*dry bulk*).

⁵ Le navi Ro-Ro (*Roll-on/Roll-off*) sono navi-traghetto progettate per trasportare carichi su ruote, come automobili, autocarri oppure vagoni ferroviari.

⁶ Per approfondire il tema del trasporto di merci specialistico si veda: D'Agostini A (2012), *Economia degli scambi internazionali: teoria e tecnica*, Milano, Egea.

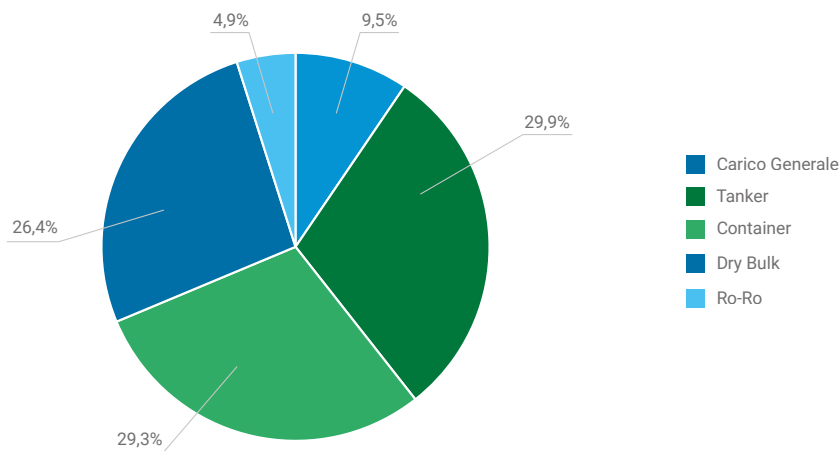
Figura 1 - I cambiamenti nelle rotte commerciali Asia-Europa



Fonte: BCG, *Scenarios for container shipping in the Red Sea*, febbraio 2024.

Figura 2 - Tipologia di navi che transitano per il Canale di Suez⁽¹⁾

Percentuale sul numero totale di navi



⁽¹⁾ Dati elaborati in base alla media annuale degli approdi delle navi ricavata dai dati AIS (Automatic Identification System) e dei relativi tipi di imbarcazione nel periodo 2019-22.

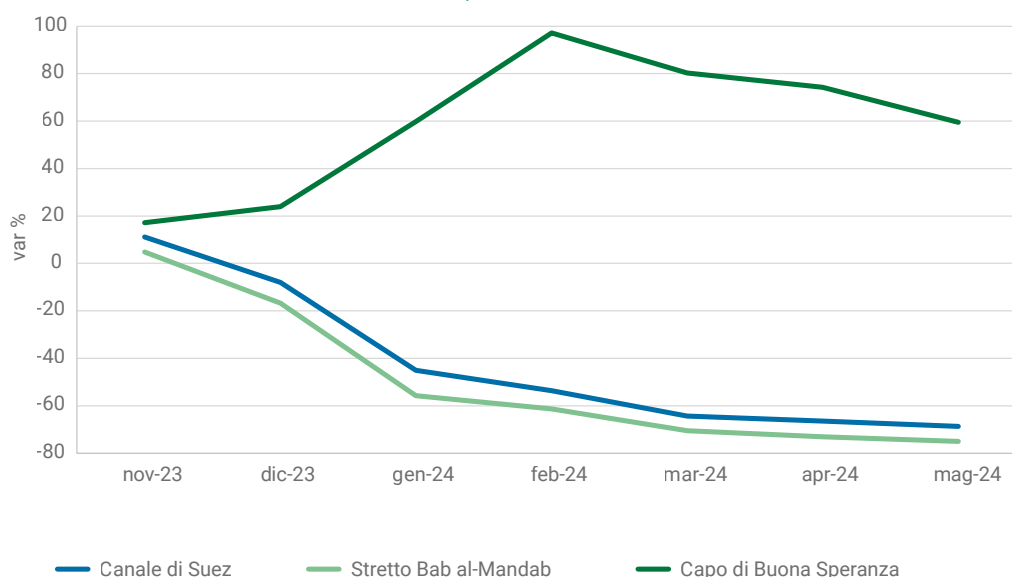
Fonte: piattaforma Portwatch.com, FMI e University of Oxford

L'osservazione della dinamica dei volumi di merci e del numero di navi transitate lungo i due *chokepoint* strategici (Canale di Suez e Stretto di Bab al-Mandab) ci permette di analizzare l'impatto che la crisi geopolitica del Mar Rosso ha sulle rotte marittime tra Asia e Europa.

In corrispondenza dell'intensificarsi degli attacchi Huthi alle navi commerciali, i dati riferiti al periodo novembre 2023-marzo 2024 mostrano infatti un drastico calo nel volume delle merci in transito per il Mar Rosso a favore del principale porto dell'Africa meridionale, quello di Capo di Buona Speranza: il trend risulta ancor più marcato se consideriamo i mesi di febbraio e marzo 2024. Tale deviazione delle rotte commerciali comporta, mediamente, ritardi di circa due settimane nella consegna delle merci, con un impatto negativo che si manifesta soprattutto sulle imprese con stock di merci limitate.

Se si considera il periodo novembre 2023-maggio 2024, emerge una flessione tendenziale (ossia rispetto a novembre 2022-maggio 2023), in termini sia di numero di navi⁷ sia di volumi di merci trasportate attraverso il Mar Rosso [cfr. Figura 3 e Tavola 1]: nello stesso periodo si assiste anche a un complessivo incremento del traffico marittimo attraverso il Capo di Buona Speranza (+65,2 per cento di transiti, +58,4 per cento dei volumi).

Figura 3 - Merci transitate attraverso il Canale di Suez, lo stretto di Bab al-Mandab e il Capo di Buona Speranza
Variazioni mensili dei volumi sullo stesso mese dell'anno precedente



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com

Tali evidenze trovano conferma anche nelle analisi del *Kiel Institute for the World Economy* (IfW Kiel) secondo il quale, rispetto al periodo antecedente la crisi, le navi portacontainer che transitano attraverso il canale di Suez sarebbero quasi il 62 per cento in meno: nel mese di febbraio 2024 erano circa 40 le navi che attraversavano giornalmente il Mar Rosso, mentre l'anno precedente si registrava una media di 100 transiti quotidiani.⁸

⁷ Si riferisce alla somma del transito di *tanker* e navi container.

⁸ Si veda: *Renewed slump of ship transits in the Red Sea after slight stabilization*, IfW Kiel, www.ifw-kiel.de/publications/news/renewed-slump

Tavola 1 - Transiti di navi lungo i *chokepoint* interessati dalla crisi

Variazioni tendenziali

	Canale di Suez		Capo di Buona Speranza		Bab al-Mandeb Stretto	
	Numero navi transitate var%	Quantità merci var%	Numero navi transitate var%	Quantità merci var%	Numero navi transitate var%	Quantità merci var%
Nov. 2023	5,0	11,1	17,2	17,2	2,8	4,8
Dic. 2023	-5,2	-8,0	23,4	23,9	-11,8	-16,8
Gen. 2024	-36,3	-45,1	66,0	59,8	-48,4	-55,8
Feb. 2024	-42,6	-53,6	106,0	97,1	-53,0	-61,3
Mar. 2024	-52,7	-64,3	87,5	80,2	-61,5	-70,5
Apr. 2024	-54,6	-66,5	81,4	74,2	-64,2	-73,0
Mag. 2024	-56,5	-68,7	73,5	59,4	-66,0	-75,0
Nov 2023-Mag 2024	-35,1	-43,0	65,2	58,4	-43,4	-50,2

Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com

GLI EFFETTI DELLA CRISI SUGLI SCAMBI MARITTIMI MONDIALI

La modifica delle rotte da parte delle compagnie di navigazione ha comportato un aumento dei costi di trasporto e assicurativi rispetto al periodo precedente gli attacchi, essendo i prezzi dei trasporti fortemente elastici nel breve periodo (quindi estremamente sensibili alle variazioni della domanda e dell'offerta). Considerando l'andamento dello *Shanghai Containerized Freight Index* (SCFI)⁹ da ottobre 2023, emerge il fatto che il prezzo della spedizione dei container dalla Cina ha registrato un'impennata di circa il 125 per cento, raggiungendo un picco di 2.250 punti a fine 2023, per poi scendere gradualmente fino ai 1.886 punti agli inizi di marzo.

Tale tendenza è riscontrabile anche osservando l'andamento del *Baltic Dry Index*¹⁰: a novembre 2023 e a febbraio 2024 si sono registrati gli incrementi più significativi mese su mese (rispettivamente +101,3 per cento e +51,0 per cento), con una successiva riduzione graduale.¹¹

Secondo l'indagine della Banca d'Italia sui trasporti internazionali di merci relativa al 2023, il rialzo dei noli derivato dall'allungamento dei tempi di navigazione "è risultato più pronunciato nel comparto container rispetto agli altri settori, ma assai più contenuto di quello osservato nel 2020-21". Questi noli sono triplicati tra ottobre 2023 e gennaio 2024 ma sono fortemente diminuiti nel trimestre successivo, per effetto di un significativo aumento della capacità di carico complessiva.¹²

[of-ship-transits-in-the-red-sea-after-slight-stabilization/](#)

⁹ Lo *Shanghai Containerized Freight Index* (SCFI) è un indice dei prezzi che sintetizza le tariffe di trasporto marittimo di importazione dalla Cina per qualsiasi parte del mondo.

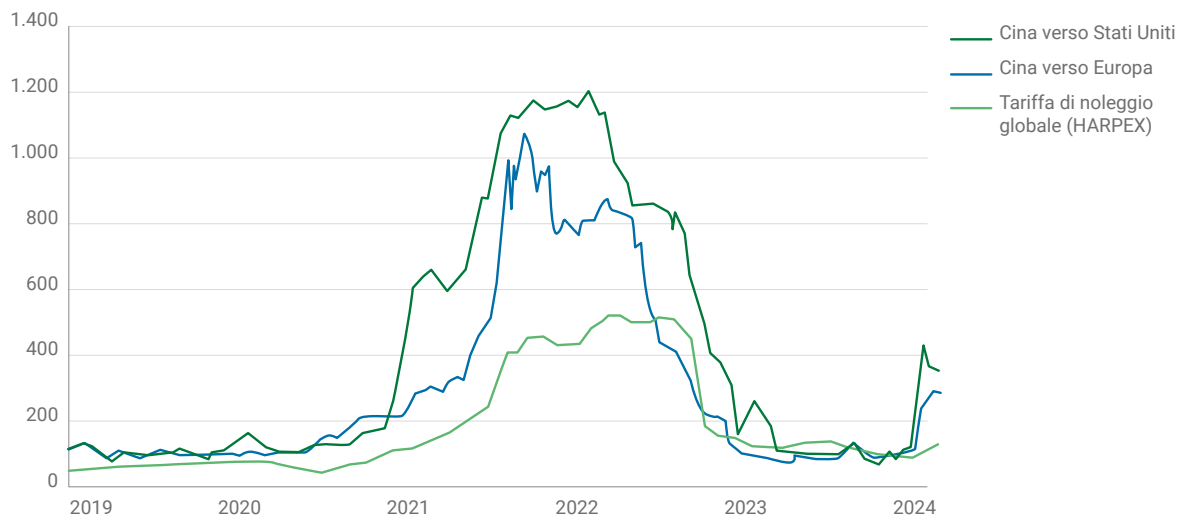
¹⁰ Il *Baltic Dry Index* (BDI) misura i costi di trasporto e dei noli delle navi "dry bulk cargo" per le principali rotte mondiali.

¹¹ Un andamento analogo viene evidenziato anche dal *Kiel Institute for the World Economy* (IfW), che ha analizzato la dinamica recente delle tariffe di trasporto dalla Cina verso i porti dell'Europa del Nord e della tariffa media globale, mostrando un forte incremento e un picco nel mese di gennaio 2024 e una moderata riduzione nel mese di febbraio.

¹² Si veda: *Indagine sui trasporti internazionali di merci*, Banca d'Italia, www.bancaditalia.it/pubblicazioni/indagine-trasporti-internazionali/2024-indagine-trasporti-internazionali/Statistiche_ITM_11062024.pdf

Figura 4 - Prezzi del trasporto marittimo

Indici: 5 novembre 2023 = 100



Fonte: elaborazioni BCE su dati PortWatch, Bloomberg, Haver Analytics, HARPEX (Harper Petersen Charter Rates Index), Freightos Baltic Index (FBX), S&P Global

Nel complesso, quindi, l'impatto della crisi sui costi di trasporto appare limitato, soprattutto se confrontato con gli incrementi osservati nel 2021-2022, che furono causati prevalentemente dalle conseguenze della pandemia e dall'incertezza geopolitica internazionale legata alla guerra in Ucraina [cfr. Figura 4]; in particolare l'aumento dei noli sembra contenuto sia grazie a un eccesso di capacità delle compagnie di navigazione¹³ (che dovrebbe durare fino al termine del 2024), sia come conseguenza di una fase di relativa debolezza della domanda internazionale.

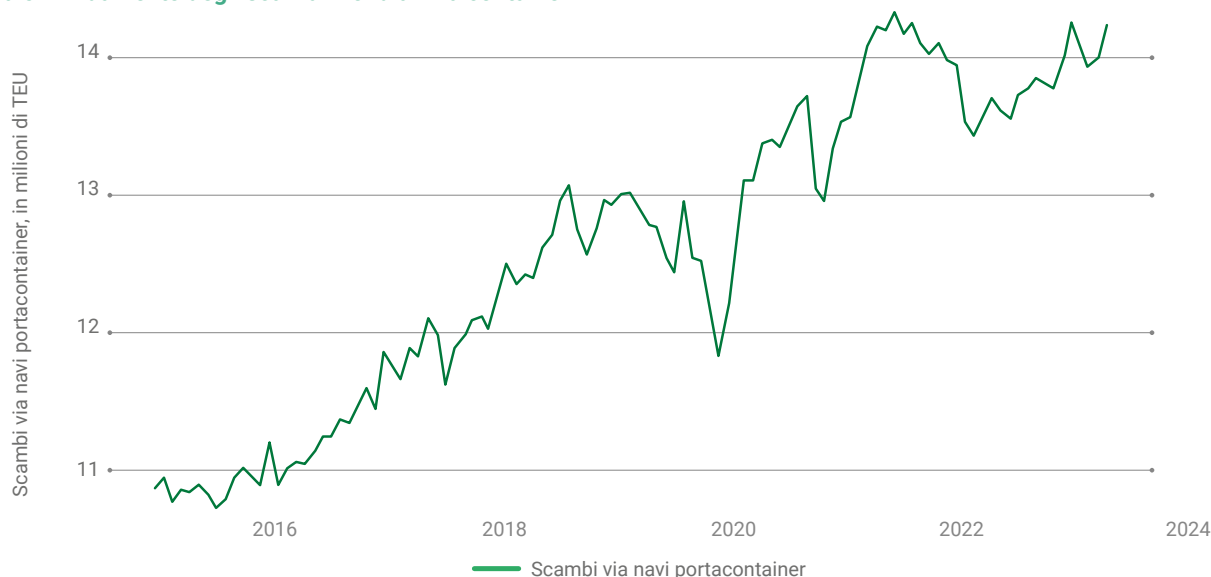
Non si sono neanche verificate pressioni particolari sui prezzi all'importazione poiché, solitamente, i costi di trasporto rappresentano una percentuale minima del valore dei beni scambiati.¹⁴

L'eccesso di offerta di capacità (rispetto alla domanda di servizi marittimi) è scaturito dalla risposta immediata di armatori e navigatori alla crisi e alla conseguente necessità di assicurare il rispetto dei tempi di consegna. Tra gli effetti della crisi nel Mar Rosso si osserva pertanto un aumento del traffico marittimo, legato sia alla crescita del numero di navi in circolazione sia all'aumento degli ordinativi (che era stato già registrato ai tempi della crisi precedente del 2021-22). Di conseguenza, non si è osservata finora una significativa contrazione delle quantità di merci spedite a livello globale. Secondo il Kiel Institute, il numero di container standard ha raggiunto agli inizi del 2024 oltre 14 milioni di unità¹⁵, avvicinandosi al picco di circa due anni fa [cfr. Figura 5]: tale dato evidenzia come le compagnie di navigazione stiano riuscendo ad affrontare la crisi e a gestire le conseguenti incertezze.

¹³ Inteso come la situazione in cui la capacità complessiva di trasporto offerta dalle compagnie supera la domanda effettiva di servizi di trasporto marittimo.

¹⁴ Si veda: Korinek, J., Sourdin, P. (2009), *Maritime transport costs and their impact on trade*, OCSE, "OECD Trade Policy Papers", n. 92.

¹⁵ Si veda: *Freight Volume in the Red Sea Continues to Decline, Fewer Ships in Hamburg*, IfW Kiel, www.ifw-kiel.de/publications/news/freight-volume-in-the-red-sea-continues-to-decline-fewer-ships-in-hamburg/

Figura 5 - Andamento degli scambi mondiali via container

Fonte: elaborazioni Kiel Institute for the World Economy (IfW) su dati Fleetmon.com; aggiornamento al 07/02/2024

Sebbene la crisi coinvolga solo una parte limitata del commercio internazionale di prodotti agricoli, il suo protrarsi potrebbe avere gravi conseguenze su alcuni paesi importatori economicamente vulnerabili in Africa e Asia, obbligandoli a cercare fornitori alternativi o a sostenere costi di importazione notevolmente più elevati.

L'apertura di rotte terrestri alternative può contribuire a garantire la sicurezza degli scambi commerciali di merci e a evitare pressioni sui costi di trasporto: tra queste vi è un percorso terrestre volto a spostare i carichi dal porto di Jebel Ali (Emirati Arabi Uniti) fino a Gedda (Arabia Saudita) attraverso la penisola arabica, aggirando così la zona di pericolo vicino allo Yemen; un altro corridoio, invece, passa dagli Emirati Arabi Uniti e dal Bahrein e attraversa Arabia Saudita e Giordania, arrivando in Egitto e Israele¹⁶. Tra le alternative potrebbe essere considerata anche la rotta del Caspio che collega l'Asia Centrale all'Azerbaigian, alla Georgia e alla Turchia, benché più lunga e complessa dal punto di vista logistico. Il corridoio India-Medio Oriente-Europa (IMEC), annunciato durante il vertice del G20 a Nuova Delhi nel settembre 2023 e sostenuto dai paesi arabi, dall'Unione Europea e dagli Stati Uniti, potrebbe facilitare gli scambi tra India e Europa attraversando la penisola arabica e Israele: i conflitti in corso, tuttavia, sembrano aver posto un freno al progetto.¹⁷

¹⁶ Si vedano: *Hapag-Lloyd to offer land transit through Saudi Arabia amid Red Sea disruption*, Reuters, www.reuters.com/business/autos-transportation/hapag-lloyd-offer-land-transit-through-saudi-arabia-amid-red-sea-disruption-2024-01-22/; *The UAE-Israel land corridor: An alternative to Bab el-Mandeb and the Red Sea?*, The New Arab, www.newarab.com/analysis/will-uae-israel-land-corridor-replace-red-sea-routes

¹⁷ Si veda: Sullivan A., *India-Middle East corridor in doubt due to Israel-Hamas war*, Deutsche Welle, www.dw.com/en/india-middle-east-corridor-in-doubt-due-to-israel-hamas-war/a-68354312

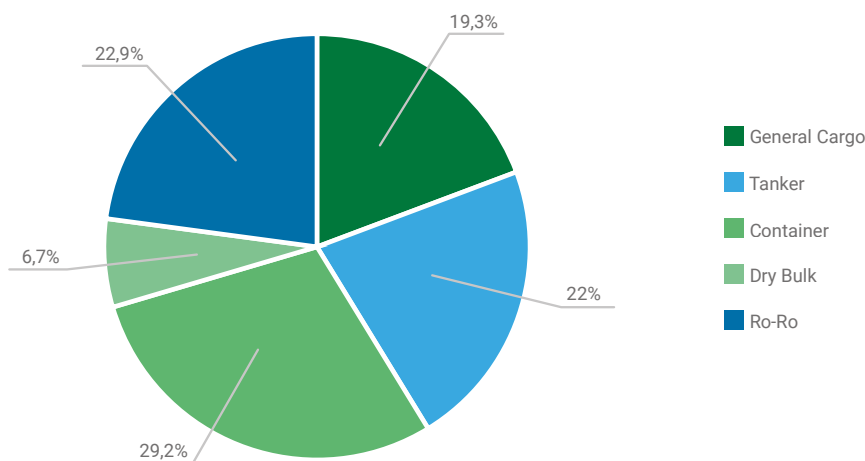
L'IMPORTANZA DEL MAR ROSSO PER GLI SCAMBI COMMERCIALI DELL'ITALIA

Il trasporto marittimo svolge un ruolo importante per il commercio internazionale dell'Italia: in termini di valore, quasi un terzo dell'import di merci (il 29,7 per cento) e poco più di un quarto dell'export (il 25,9 per cento) viene trasportato via mare, per un valore complessivo di 377 miliardi di euro nel 2023.¹⁸

La rilevanza del Mar Rosso quale *chokepoint* strategico per l'interscambio italiano è confermato dal peso che le esportazioni transanti per il Mar Rosso hanno sul totale dell'export italiano, stimato intorno al 7 per cento (circa 44 miliardi di euro), ed è ancora più evidente nei dati sull'import complessivo (14,2 per cento, circa 84 miliardi di euro)¹⁹. Per quel che riguarda le tipologie di navi commerciali italiane, sono soprattutto navi container quelle che attraversano il Canale di Suez (29,2 per cento sul totale, in linea con la media), seguite da navi Ro-Ro (22,9 per cento, incidenza di gran lunga superiore alla media mondiale) e da navi cisterna (22 per cento).

Figura 6 - Tipologia di navi commerciali italiane in transito per il Canale di Suez⁽¹⁾

Percentuale sul numero totale di navi



⁽¹⁾ Elaborazioni basate sulla media dei transiti annuali di navi per tutti i porti dell'economia nazionale nel periodo 2019-2023 (dati AIS, Automatic Identification System)

Fonte: piattaforma Portwatch.com, FMI e University of Oxford

Il trasporto via mare ha un'elevata incidenza per le esportazioni italiane verso i paesi extraeuropei: circa l'87 per cento dei flussi di export diretti verso l'area africana transita via mare, così come il 73,9 per cento delle esportazioni verso l'America Centro-meridionale, il 72,8 di quelle per cento verso l'Oceania, il 63 per cento verso i partner dell'America settentrionale e il 48,1 per cento di quelle verso i paesi asiatici [cfr. Tavola 2].

¹⁸ Si veda anche: *10° Rapporto Annuale – Italian Maritime Economy 2023*, Intesa Sanpaolo e SRM.

¹⁹ Per stimare il peso delle esportazioni e delle importazioni via mare che transitano per il Mar Rosso si è assunto che siano interessati gli scambi dei paesi del Golfo Persico, dell'Asia orientale, dell'Asia Centrale, dell'Oceania e dell'Africa meridionale.

Da un punto di vista settoriale, un terzo dell'export complessivo di alimentari e bevande e di prodotti minerali non metalliferi privilegia il trasporto marittimo, al quale fanno ampio ricorso anche il comparto dei mezzi di trasporto (31,8 per cento) e quello della meccanica (29,4 per cento, soprattutto verso il mercato asiatico e l'America settentrionale).

Considerando la quota stimata di esportazioni che transita per il Mar Rosso, risultano maggiormente interessati a questa rotta marittima i settori meccanica, ICT, elettrotecnica e i prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (ciascuno con il 10,5 per cento), seguiti da alimentari e bevande (9,4 per cento) e dai mezzi di trasporto (7,3 per cento).

Tavola 2 - Esportazioni dell'Italia via mare, per settori e aree geo-economiche. Anno 2023

Settori	Africa	Nord America	America centro-merid.	Asia	Oceania	Europa	Mondo	Transito via Mar Rosso ⁽¹⁾
Peso % delle esportazioni via mare sul totale delle esportazioni italiane del settore								
Agricoltura, silvicoltura, pesca	1,4	0,9	1,7	5,5	0,1	2,4	12,0	5,2
Petrolio greggio e gas naturale	0,6	0,0	0,0	1,8	0,0	25,6	28,1	0,6
Alimentari e bevande	1,9	13,6	1,6	8,7	1,6	5,8	33,3	9,4
Tessile, abbigliamento, cuoio e prodotti in cuoio	1,7	1,6	0,5	2,1	0,1	1,6	7,6	2,1
Legno, carta e stampa	4,2	4,3	2,0	5,3	0,6	4,8	21,2	5,6
Chimica, prodotti in gomma e plastica	2,0	3,8	2,0	5,0	0,5	3,0	16,2	5,3
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,0	12,3	2,5	10,7	1,3	3,2	33,0	10,5
Metalli e prodotti in metallo	3,1	4,9	2,0	4,3	0,4	3,2	17,9	4,7
Meccanica, ICT, elettrotecnica	3,6	8,5	4,1	9,5	1,1	2,7	29,4	10,5
Mezzi di trasporto	1,4	15,0	2,7	6,5	1,0	5,0	31,8	7,3
Mobili e altri manufatti	1,3	6,9	1,0	6,5	0,5	2,3	18,5	6,4
Totale merci	2,8	7,4	2,3	6,5	0,7	4,8	25,9	7,0
Esportazioni di merci in milioni di euro e peso % del trasporto marittimo								
Via mare	17.716	46.362	14.512	40.779	4.666	30.030	161.957	43.822
Tutte le modalita' di trasporto	20.439	73.592	19.648	84.716	6.406	411.667	626.204	87.991
Peso% del trasporto via mare sul totale esportato nell'area	86,7	63,0	73,9	48,1	72,8	7,3	25,9	49,8

⁽¹⁾ Le esportazioni italiane che transitano attraverso il Mar Rosso comprendono l'export verso i paesi del Golfo Persico, Asia orientale, Asia Centrale, Oceania, Africa meridionale.

Fonte: elaborazioni Agenzia Ice su dati Istat

Con riguardo alle importazioni italiane, i due terzi circa dell'approvvigionamento di petrolio e gas passano per rotte marittime. Gli altri settori che fruiscono maggiormente della modalità di trasporto via mare sono: i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca (40 per cento dell'import totale di settore), i metalli e prodotti in metallo (36,3 per cento), la moda (34,5 per cento) e i mezzi di trasporto (29,4 per cento). Dal punto di vista geografico il trasporto via mare risulta essere fondamentale per le importazioni provenienti dall'America Centro-meridionale (con un peso dell'87,2 per cento), dall'Oceania (84,4 per cento) e dall'Asia (74,7 per cento).

Considerando gli approvvigionamenti che passano attraverso il Mar Rosso, il peso sul totale delle importazioni è stimato, come accennato, al 14,2 per cento. Percorrono questa rotta, in particolare, il 26,2 per cento delle importazioni di prodotti tessili, abbigliamento, prodotti in cuoio (comprensive dei beni intermedi necessari alla produzione domestica, quali filati e pelli), seguiti da metalli e prodotti in metallo (21,5 per cento), mobili e altri manufatti (17,9 per cento), petrolio greggio e gas naturale (17,4 per cento) [cfr. Tavola 3].

Tavola 3 - Importazioni dell'Italia via mare, per settori e aree geoeconomiche. Anno 2023

Settori	Africa	Nord America	America centro-merid.	Asia	Oceania	Europa	Mondo	Transito via Mar Rosso ⁽¹⁾
Peso % delle importazioni via mare sul totale delle importazioni italiane del settore								
Agricoltura, silvicoltura, pesca	4,9	7,1	13,0	5,9	0,9	8,3	40,0	8,7
Petrolio greggio e gas naturale	19,9	10,6	1,3	31,4	0,5	2,9	66,6	17,4
Alimentari e bevande	3,2	1,0	4,9	6,7	0,4	3,1	19,4	7,4
Tessile, abbigliamento, cuoio e prodotti in cuoio	3,5	0,4	0,7	25,5	0,3	4,1	34,5	26,2
Legno, carta e stampa	1,3	2,9	8,2	5,6	0,0	2,6	20,6	5,7
Chimica, prodotti in gomma e plastica	1,1	1,1	0,4	8,7	0,0	3,2	14,5	8,9
Altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,5	1,5	0,5	15,0	0,0	5,8	25,4	15,4
Metalli e prodotti in metallo	3,8	0,5	1,8	19,6	0,2	10,3	36,3	21,5
Meccanica, ICT, elettrotecnica	0,6	0,8	0,3	14,8	0,0	2,1	18,7	14,8
Mezzi di trasporto	2,4	0,9	0,2	9,7	0,0	16,1	29,4	9,7
Mobili e altri manufatti	0,7	0,5	0,1	17,9	0,0	1,1	20,3	17,9
Totale merci	4,3	2,4	1,7	15,3	0,2	5,6	29,7	14,2
Importazioni di merci in milioni di euro e peso % del trasporto marittimo								
Via mare	25.180	14.121	10.224	90.531	1.009	32.994	175.596	83.892
Tutte le modalità di trasporto	39.047	27.026	11.730	121.148	1.196	390.148	591.831	109.382
Peso% del trasporto via mare sul totale importato dall'area	64,5	52,2	87,2	74,7	84,4	8,5	29,7	76,7

⁽¹⁾ Le importazioni italiane che transitano attraverso il Mar Rosso comprendono l'import da paesi del Golfo Persico, Asia orientale, Asia Centrale, Oceania, Africa meridionale.

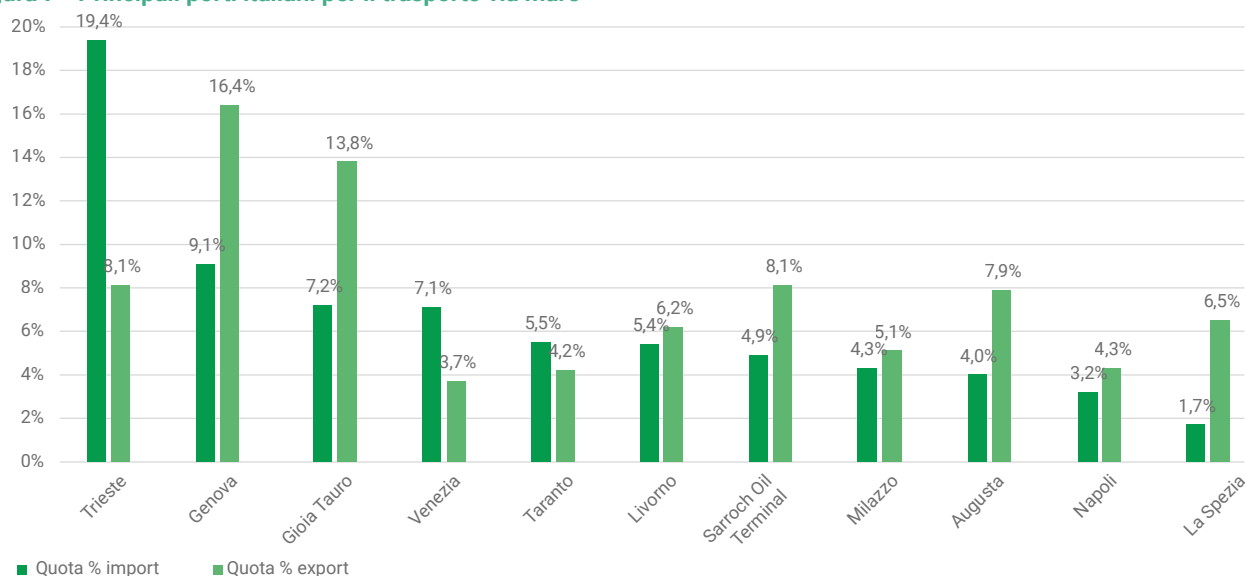
Fonte: elaborazioni Agenzia Ice su dati Istat

L'IMPATTO DELLA CRISI SUI PORTI ITALIANI

Secondo l'Osservatorio dell'Economia Marittima di Assoporti e SRM-Intesa Sanpaolo²⁰, nel 2023 i primi cinque porti italiani per volume di merci movimentate sono stati: Trieste, Genova, Gioia Tauro, Livorno, Cagliari-Sarroch. Il porto di Rabigh in Arabia Saudita, tra i più strategici dell'area mediorientale, si colloca tra i primi cinque porti²¹ più legati all'Italia dal punto di vista commerciale, in termini di volume delle merci transitate.

In termini di interscambio commerciale, il 71,8 per cento delle importazioni via mare e l'84,3 per cento delle esportazioni di beni transita attraverso undici porti: per le importazioni sono di particolare rilievo Trieste, Genova, Gioia Tauro e Lido di Venezia; le esportazioni, invece, si concentrano in maggior misura su Genova, Gioia Tauro, Trieste, Sarroch Oil Terminal (a Cagliari) e Augusta [cfr. Figura 7].

Figura 7 - Principali porti italiani per il trasporto via mare



Fonte: elaborazioni Agenzia Ice su dati Portwatch (FMI, Oxford University)

²⁰ Si veda: *Port Infographics – Update 2024*, Assoporti e SRM, www.assoporti.it/media/14282/update_portinfographics-2024_v3-1.pdf

²¹ Assieme a quelli di Barcellona, Valencia, Pireo e Saint-Louis du Rhône.

Nonostante gli attacchi, a fine dicembre 2023 il numero di arrivi delle navi cargo nei principali porti italiani appare in lieve crescita in confronto all'anno precedente (+1,9 per cento). Nel caso delle navi cisterna si nota per contro una marcata diminuzione (-6,8 per cento) rispetto al 2022 (anno in cui gli arrivi sono stati i più alti dal 2020, probabilmente anche per via della crisi energetica internazionale).

Passando a esaminare i dati registrati per i mesi gennaio-aprile 2024, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente si osserva – diversamente dai dati corrispondenti rilevati nel primo bimestre – un calo più accentuato negli arrivi di navi cargo (-7,7 per cento) e di navi cisterna (-6,5 per cento) [cfr. Figura 8].

Considerando i singoli porti, i dati sono piuttosto eterogenei: nei primi quattro mesi del 2024 si è registrato, rispetto al corrispondente periodo del 2023, un aumento di navi cargo nei porti di Augusta (+63,8 per cento), e di La Spezia (+8,9 per cento) e una diminuzione degli arrivi a Taranto (-19,5 per cento), Livorno (-18,2 per cento) e Genova (-12,7 per cento). Nello stesso periodo, sono aumentati gli arrivi di navi cisterna nei porti di Napoli (+13,2 per cento), Sarroch (+6,6 per cento) e Trieste (+6,2 per cento) e cali a La Spezia (-43,9 per cento), Livorno (-24,0 per cento) e Augusta (-18,0 per cento).

Figura 8 - Navi in arrivo nei principali porti italiani, anni 2019-2023 e gennaio-aprile 2023-2024

Numero di navi e variazioni percentuali sul periodo precedente



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com

In un contesto internazionale in cui l'andamento degli scambi mondiali è debole, è necessario essere cauti nell'attribuire alla sola crisi in corso nel Mar Rosso il calo dei transiti rilevato nei primi quattro mesi del 2024.

Se si compara l'andamento complessivo degli arrivi nei porti italiani con i dati relativi ai principali porti del Nord Europa (nell'ordine, Rotterdam, Anversa, Amburgo e Bremerhaven), infatti, si osserva un andamento analogo, e più accentuato nel caso dei cargo (-9,0 per cento) rispetto alle navi cisterna (-4,5 per cento) [cfr. Figura 9].

Non sembra peraltro essere visibile, almeno per il momento, un maggiore afflusso di navi a seguito del dirottamento del traffico navale lungo la rotta del Capo di Buona Speranza.

Come sottolineato dalla maggior parte degli osservatori di ricerca, gli effetti della crisi dipenderanno in primo luogo dalla durata della situazione emergenziale e dal fatto che questa resti circoscritta, senza estendersi ulteriormente nell'area mediorientale.

Di fatto, secondo alcuni analisti del settore, se la crisi del Mar Rosso dovesse perdurare i vettori marittimi potrebbero essere spinti a preferire stabilmente gli scali extra-mediterranei, favorendo altri indotti che potrebbero erodere il ruolo di quello italiano.²²

CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

La crisi nel Mar Rosso, unita a fattori come la siccità nel Canale di Panama²³ e la guerra in Ucraina, comporta rischi e incertezze sull'andamento degli scambi commerciali globali.

Le compagnie di navigazione stanno cercando di adattarsi, individuando nuove rotte e aumentando il numero di portacontainer.

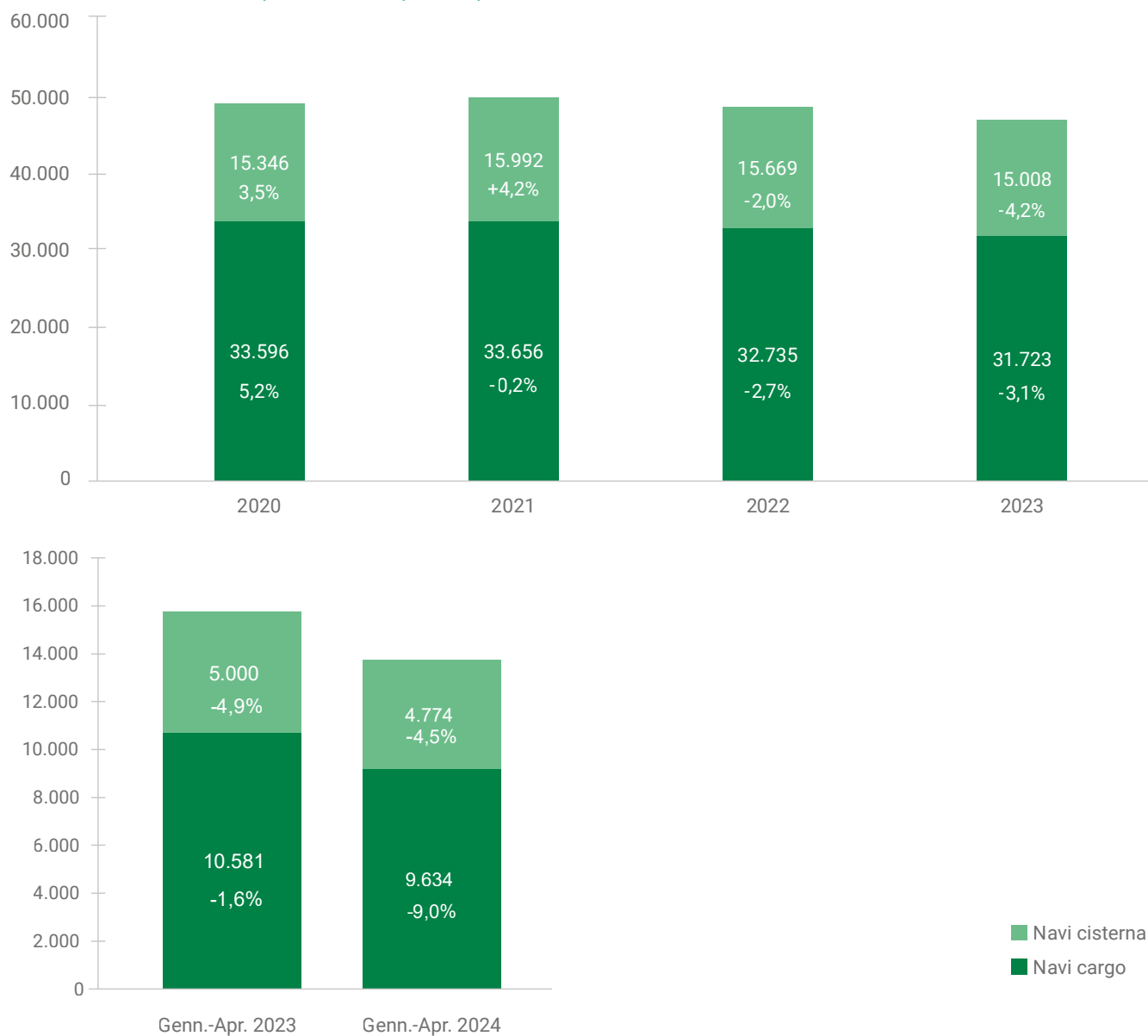
Le sfide da affrontare sono però notevoli, e continueranno a esserlo soprattutto se la situazione dovesse protrarsi per mesi, accrescendo da un lato i rischi ambientali – minacciando anche il conseguimento degli obiettivi di riduzione delle emissioni nel settore marittimo – e dall'altro il pericolo di un aumento dei costi delle importazioni per i consumatori finali.

Permane grande incertezza sulla durata dell'emergenza geopolitica e geoeconomica, che resta difficilmente prevedibile. La gravità dell'effetto della crisi del Mar Rosso sul trasporto marittimo, sui mercati e sulla sicurezza alimentare dipenderà infatti dalla durata dell'emergenza e dal rischio di una sua estensione all'intera area medio-orientale, alla luce dell'aggravarsi del conflitto tra Iran e Israele. La situazione odierna sottolinea ancora una volta la fragilità delle catene di approvvigionamento globali e la necessità per i paesi di diversificare i propri fornitori, per saper affrontare al meglio gli stati di crisi.

²² Secondo Confimprenditori, negli ultimi tre mesi le PMI avrebbero perso 3,3 miliardi in uscita per mancate o ritardate esportazioni e 5,5 miliardi di euro in entrata per mancato approvvigionamento. Si veda: *Mar Rosso, Assoporti e Confimprenditori fanno le prime stime*, Logistica news, www.logisticanews.it/mar-rosso-assoporti-e-confimprenditori-fanno-le-prime-stime/

²³ Si veda: Massa F. (2024), *A Panamá non è in gioco solo la siccità*, Limes, n. 3/2024.

Figura 9 - Navi in arrivo nei porti di Anversa, Amburgo, Brema e Rotterdam. Anni 2019-2023 e gennaio-aprile 2023-2024
 Numero di navi e variazioni percentuali sul periodo precedente



Fonte: elaborazioni Agenzia ICE su dati Imf Portwatch.com

2024 | Nuove strategie di promozione delle esportazioni: tre *best practice* a confronto

di Elena Mazzeo e Mauro De Tommasi¹

Negli ultimi anni l'attività di promozione delle esportazioni nei diversi paesi è stata ampliata e rinnovata, anche in risposta alla rilevanza attribuita alla partecipazione delle imprese alle catene globali del valore che ha portato dei mutamenti nel commercio internazionale.

In questo approfondimento si è scelto di prendere in esame l'attività delle Agenzie di promozione delle esportazioni (*Trade Promotion Organization*, TPO) di tre paesi: Danimarca, Spagna e Canada. Questi tre casi sono ritenuti particolarmente significativi anche perché hanno posto l'accento su strategie integrate per la promozione delle esportazioni, coordinata con le attività di promozione degli investimenti esteri, le politiche per l'innovazione e quelle dedicate alla cooperazione allo sviluppo dei paesi emergenti. Tra i principali obiettivi delle politiche per l'export dei tre paesi presi in esame, poi, risultano centrali l'ampliamento e la diversificazione dei mercati di sbocco e della gamma di prodotti esportati e l'aumento del numero delle imprese che si affacciano sui mercati internazionali.

DANIMARCA

La strategia danese di promozione delle esportazioni, degli investimenti e della cooperazione internazionale viene considerata un caso di *best practice*². Dal 2000 la competenza della promozione delle esportazioni è affidata al Ministero degli Affari Esteri (MFA) che coordina l'attività di tre agenzie – *Trade Council* (la *Trade Promotion Organization* danese), *Invest in Denmark* e l'agenzia di cooperazione allo sviluppo DANIDA – con l'attività di ambasciate e consolati³. Tutti gli attori pubblici svolgono la loro attività sotto un'unica guida di *policy*. È interessante la stretta connessione con la promozione dell'innovazione industriale, in partnership tra Ministero degli Affari Esteri e Ministero della Ricerca. Gli *Innovation Centres* (IC), infatti, fanno parte, con diverse sedi, della rete all'estero del *Trade Council*: negli Stati Uniti il primo IC è stato aperto nel 2006 nella *Silicon Valley*, seguito da quelli a Shanghai e Tel Aviv nel 2007 e da quello inaugurato a Monaco di Baviera nel 2008; successivamente sono stati aperti IC in Corea del Sud (con apertura nel 2013 a Seoul), in India (prima a New Delhi poi a Bangalore) e, infine, l'ultimo a Boston nel 2019. Il loro obiettivo è il supporto alle imprese danesi più innovative (in particolare le *start up*) che cercano partner nella loro strategia per l'innovazione. È inoltre interessante l'attività del *Trade Council*, in sinergia con DANIDA, per la connessione tra le politiche di cooperazione e il rafforzamento delle relazioni commerciali con i paesi emergenti. A questo proposito è stata varata l'iniziativa *Strategic Sector Cooperation* che, anche attraverso l'azione di esperti, specializzati in ciascun settore e presenti nei diversi paesi, ha promosso 39 accordi di cooperazione strategica in specifici settori in America centrale e meridionale, in Africa (Egitto, Etiopia, Ghana, Kenya, Sud Africa) e in Asia (Bangladesh,

¹ Agenzia ICE

² H. Lahtinen, H. Rannikko (2018), *Study on best practices on national export promotion activities*, European Economic and Social Committee.

³ La Danimarca ha una rete di 71 ambasciate, sei missioni multilaterali, 15 Consolati generali (per esempio a New York, Shanghai), cinque uffici commerciali e circa 350 consoli onorari, specie nei luoghi a maggior presenza turistica.

India, Indonesia, Iran, Cina, Myanmar, Turchia e Vietnam).⁴

L'attività di promozione dell'internazionalizzazione della Danimarca si svolge in sinergia con l'attività svolta in ambito territoriale dai cinque *Regional Business Development Centres*, finanziati al 75 per cento dalle Regioni, che hanno il primo contatto con le imprese sui territori e ne valutano anche le potenzialità in termini di proiezione all'esportazione, con un'attività di consulenza svolta gratuitamente a favore delle imprese.

All'azione di promozione delle esportazioni partecipa la *Export Credit Agency* (EKF), a capitale pubblico, per un sostegno finanziario e per assicurare i rischi politico-finanziari per le imprese esportatrici.

Il *Trade Council* ha un organico composto da circa 300 risorse FTE (*Full Time Equivalent*) che sono per l'80 per cento operative all'estero in ambasciate e consolati dislocati in circa 100 paesi. L'organico è composto per il 50 per cento circa da personale locale: è considerata di fondamentale importanza l'interazione tra il personale locale, che ha una particolare conoscenza delle condizioni, cultura, lingua e normativa di ciascun paese, e il personale di ruolo inviato dalla sede centrale, che ha una migliore conoscenza delle esigenze delle imprese danesi. Ci sono inoltre cento esperti specializzati in internazionalizzazione con sede a Copenaghen.

Anche l'agenzia *Invest in Denmark* ha personale all'estero: su 30 esperti, 20 sono a Copenaghen, 5 nelle regioni e il resto presso le Ambasciate danesi.

Le esportazioni della Danimarca hanno mostrato un andamento positivo nello scorso quinquennio e hanno più che recuperato la flessione subito dopo la crisi pandemica: il loro valore è passato da 99,2 a 126,2 miliardi di euro tra il 2019 e il 2023, con un aumento del 27,1 per cento. L'orientamento geografico delle esportazioni ha mostrato qualche mutamento: spicca in particolare l'aumento del peso dell'area UE, a fronte di una diminuzione di quello degli altri paesi europei.

SPAGNA

La promozione dell'internazionalizzazione delle imprese in Spagna è frutto di un lavoro di squadra che vede coinvolti diversi attori: il Ministero dell'Economia, dell'Industria e della Competitività definisce l'approccio strategico per la politica commerciale spagnola; il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione, cui competono la pianificazione, l'implementazione e la valutazione della politica estera e commerciale; l'ICEX, l'agenzia pubblica nata dalla fusione di più agenzie preesistenti, che supporta direttamente le imprese spagnole nel loro processo di internazionalizzazione. L'ICEX può disporre di un'ampia rete di uffici sia a livello nazionale che internazionale: l'agenzia è presente in 84 paesi stranieri con un numero totale di 103 uffici commerciali nel mondo e 16 *business centre*, strutture temporanee che fungono da incubatori per l'internazionalizzazione. Gli obiettivi specifici dell'attività di promozione delle esportazioni condotta dall'agenzia sono da una parte l'aumento del numero delle imprese esportatrici spagnole, dall'altro la diversificazione dei mercati di sbocco. È interessante, a questo scopo, il programma *Impact+*, attraverso il quale ICEX supporta le imprese che intendono diversificare i loro mercati di sbocco, dal punto di vista commerciale e come destinazione di investimenti, con prodotti destinati ai segmenti più a basso reddito della popolazione dei paesi emergenti, rispondendo così a obiettivi di sviluppo sostenibile e inclusione sociale.⁵

L'ICEX, che nel 2012 ha "incorporato" *Invest in Spain*, attiva nell'attrazione degli investimenti diretti esteri, opera a stretto

⁴ Per approfondire si veda la pagina del sito Trade Council: www.thetradecouncil.dk/en/services/growth/strategic-sector-cooperation

⁵ Per approfondire si veda la pagina del sito ICEX: www.icex.es/es/todos-nuestros-servicios/programas-y-servicios-de-apoyo/icex-impact/que-es-impact

contatto con le camere di commercio, le autorità regionali e le organizzazioni imprenditoriali, conta più di 600 professionisti specializzati e lavora in stretta collaborazione con la rete dei 31 uffici commerciali territoriali e provinciali in Spagna.

L'attività a sostegno delle esportazioni è completata dalla COFIDES, che fornisce un sostegno finanziario a medio e lungo termine a progetti di investimento privati in paesi stranieri in via di sviluppo, e dalla Compagnia Spagnola di Assicurazione dei Crediti all'Esportazione (CESCE) che gestisce l'assicurazione dei crediti all'esportazione.

L'ICEX, per raggiungere i suoi obiettivi, ha puntato molto negli ultimi anni sulla formazione, con programmi di *training online* (MOOC, *Massive Online Open Course*).

Dopo la grave crisi economica successiva al 2008, e in particolare negli anni 2015-19, precedenti alla crisi pandemica, l'economia della Spagna ha mostrato tassi di crescita superiori alle altre maggiori economie europee. In questi anni il Ministero dell'Economia, dell'Industria e della Competitività della Spagna ha varato un Piano Strategico per l'Internazionalizzazione dell'economia spagnola da attuare con piani di azione biennali.

Le esportazioni della Spagna hanno anch'esse mostrato un andamento positivo nello scorso quinquennio, più che recuperando la flessione subita in seguito alla crisi pandemica: l'incremento del 31 per cento registrato tra il 2019 e il 2023 ha consentito al loro valore di passare da 298,3 a 391,5 miliardi di euro. Si è ulteriormente rafforzata l'integrazione commerciale con i paesi dell'UE e con il continente americano, in particolare con l'area dell'America centrale e meridionale.

CANADA

La *Trade Commissioner Services* (TCS) – TPO del Canada – è coordinata dalla *Global Affairs Canada*, organismo istituzionale al quale partecipano tre ministeri, membri del Parlamento e viceministri, che delinea le strategie politiche negli ambiti di politica estera, commercio internazionale e cooperazione allo sviluppo.⁶ I tre ministeri che vi partecipano sono il Ministero degli Affari Esteri, il Ministero del Commercio Internazionale e dello Sviluppo Economico e il Ministero dello Sviluppo Internazionale. Essendo attualmente il Canada fortemente dipendente dal mercato di sbocco degli Stati Uniti, tra i principali obiettivi della TCS vi è inevitabilmente l'ampliamento dei mercati di esportazione. Accanto a questo obiettivo vi è anche quello della diversificazione della gamma di prodotti esportati, ancora fortemente concentrati sul settore primario.

Per quanto riguarda il primo obiettivo, la principale area geografica di interesse è quella dell'Asia – che ha tra l'altro condotto il Canada alla partecipazione al TPP (*Trans Pacific Partnership*). Anche l'integrazione con i paesi europei viene considerata tuttavia strategica, come dimostra la partnership del paese nordamericano con l'Unione Europea.

Nel 2013 il Canada ha varato il *Global Markets Action Plans*, un piano strategico che ha individuato mercati e settori ritenuti prioritari, che mira a incrementare e diversificare le esportazioni, il numero di esportatori e i mercati di esportazione.

Il *Trade Commissioner Service* del Canada opera attraverso i 161 uffici commerciali delle ambasciate (36 in Europa) presenti in 110 paesi; sul territorio canadese vi sono inoltre sei uffici regionali di primo contatto con le imprese che chiedono supporto per entrare in nuovi mercati. I servizi destinati alle imprese canadesi sono normalmente su base gratuita e offrono informazioni sui singoli mercati, sulle barriere esistenti, sulle procedure da seguire e ogni altra informazione utile per l'ingresso in uno specifico mercato.

Il supporto alla partecipazione delle imprese canadesi alle catene globali del valore e l'attività di attrazione di investi-

⁶ *Comparative Review of Trade Promotion Organizations. Phase 2 Report*, UK Department for International Trade, www.assets.publishing.service.gov.uk/media/6304e10f8fa8f55364e99174/comparative-review-of-trade-promotion-organisations-phase-2-report.pdf

menti sono considerati tra gli obiettivi chiave del TCS.

Un supporto specifico è previsto per le imprese di piccole e medie dimensioni più tecnologicamente avanzate o per quelle che operano nei settori legati all'ambiente (le cosiddette *cleantech*), *lifescience*, *digital health* o ICT, attraverso dodici *Canadian Technology Accelerator* che accompagnano e offrono loro supporto specifico.

Nel 2023 le esportazioni del Canada, benché in rallentamento rispetto all'anno precedente, sono aumentate del 31,7 per cento rispetto al 2019, passando da 398 a 524 miliardi di euro. Rimane strettissima l'integrazione con gli Stati Uniti, verso cui sono diretti oltre i tre quarti del valore complessivo delle esportazioni del paese. Il peso dei paesi europei nelle esportazioni canadesi sfiora invece l'8 per cento, con appena il 4,5 per cento destinato all'UE. A riguardo delle esportazioni verso l'UE, è opportuno segnalare la fortissima crescita seguita alla firma del CETA, l'accordo di integrazione commerciale con l'UE entrato in vigore in forma provvisoria nel 2017.⁷

⁷ L'entrata in vigore piena e definitiva avverrà con la ratifica dell'Accordo da parte dei singoli Stati membri.

2025 | La dinamica delle imprese esportatrici nel triennio 2022-2024¹

di Roberto Monducci²

Il biennio 2023-2024 è stato caratterizzato da una sostanziale stagnazione del valore delle esportazioni italiane di beni (variazione nulla nel 2023 e -0,4% nel 2024), a fronte delle tendenze più negative registrate dalla media UE (rispettivamente -2,1% e -0,9%) e dall'aggregato dei quattro principali paesi (-0,3% e -1,0%). Anche in una fase ciclica caratterizzata da una relativa debolezza dei livelli di attività economica a livello globale, l'export del paese ha quindi mostrato una dinamica nominale più positiva rispetto a quella europea. La positiva performance comparata dell'export italiano all'interno del contesto europeo è associata alla flessione dei volumi esportati registrata nel 2023 (-1,4%) e nel 2024 (-0,3%); nel biennio 2021-22, al contrario, si era registrata una crescita del 9,3 per cento dei volumi di esportazione rispetto al 2019.

L'analisi presentata in questa sezione, fondata su una base dati Istat progettata ad hoc e acquisita dall'Ufficio Analisi e Studi dell'Agenzia ICE³, si inserisce in questo contesto e può rappresentare un utile complemento delle tradizionali analisi sull'andamento dell'export nazionale, contribuendo alla comprensione del suo grado di competitività e dell'attuale fase ciclica. La base dati, utile ad approfondire i comportamenti delle imprese esportatrici nella fase particolarmente complessa che va dal 2022 al 2024, si riferisce alle imprese persistentemente esportatrici, ossia 84mila imprese attive in ciascun anno del triennio su un totale di 121mila imprese attive nel solo 2022. Le imprese stabilmente presenti sui mercati esteri spiegavano nel 2022 il 98,5 per cento dell'export totale di merci realizzato dalle imprese industriali e dei servizi (561 miliardi di euro su 570 complessivi⁴).

Per questo insieme di imprese sono disponibili dati dettagliati sulle loro attività di esportazione e di importazione nel 2023 e nel 2024. L'elevatissima percentuale di copertura dell'export totale delle imprese persistentemente esportatrici rende l'analisi della dinamica dell'export qui presentata particolarmente efficace, coerente con i dati aggregati recenti diffusi dall'Istat e con i fattori esplicativi dell'evoluzione recente dell'export italiano riconducibili a caratteristiche e comportamenti d'impresa.

L'analisi è sviluppata sia sulla base delle tradizionali classificazioni Istat delle imprese (dimensione, settore, tipologia di

¹ Si ringrazia la dottoressa Maria Moscufo, dirigente del servizio sulla Produzione e gli scambi con l'estero dell'Istat, per il contributo ai fini di una corretta interpretazione dei segnali provenienti dai dati di base. Si ringrazia inoltre Lorenzo Soriani, ricercatore dell'Istat per il supporto di carattere metodologico ai fini dello sfruttamento del potenziale informativo della base di dati.

² Scuola Superiore Sant'Anna di Pisa

³ La base dati di partenza è il registro statistico Struttura e performance economica delle imprese esportatrici TEC-Frame SBS, che alimenta le statistiche ufficiali europee denominate TEC (*Trade by Enterprise Characteristics*). Per quel che riguarda l'Italia, il registro deriva dall'integrazione di tre diverse fonti statistiche: il registro statistico delle imprese attive (ASIA), il registro degli operatori che realizzano scambi con l'estero di merci (COE) e il sistema informativo Frame per la stima delle SBS (*Structural Business Statistics*), i risultati economici delle imprese. Il registro – che per il 2022 contiene dati sull'universo delle 121mila imprese esportatrici attive in Italia – viene aggiornato nella seconda metà di ciascun anno con riferimento ai dati di due anni prima (periodo per il quale sono disponibili tutte le articolate fonti di base che consentono di realizzare il registro integrato). Allo scopo di disporre con maggiore tempestività di indicazioni sulle tendenze recenti delle imprese esportatrici, l'Ufficio Analisi e Studi dell'Agenzia ICE ha definito una metodologia di elaborazione dei dati che consente di disporre anticipatamente di informazioni per il 2023 e il 2024 e che l'Istat ha applicato con riferimento alle sole imprese persistentemente esportatrici rispetto al 2022.

⁴ Rispetto ai dati di export compresi nella bilancia commerciale, il campo di osservazione – misurando nel 2022 circa 570 miliardi di euro di esportazioni, rispetto ai 626 considerati dall'Istat nelle statistiche sui flussi di beni con l'estero – è più ridotto. Ciò avviene a causa dell'esclusione di unità economiche non riconducibili alla nozione statistica di impresa industriale e dei servizi (aziende agricole, soggetti non residenti, partite Iva residenti non assimilabili a impresa ecc.).

controllo) sia sulla base di quelle sviluppate appositamente (partecipazione alle GVC, complessità dell'attività di esportazione, propensione all'esportazione ecc.). Le variabili analizzate si riferiscono, per ciascun anno del triennio 2022-24, ai flussi di esportazione dell'impresa per area, paese e destinazione economica dei prodotti esportati, al numero di prodotti e di paesi di destinazione; per quanto riguarda le principali grandezze economiche dell'impresa (addetti, fatturato, valore aggiunto, costo del lavoro, margine operativo lordo) il riferimento è al 2022. L'obiettivo è quello di valutare le dimensioni e le caratteristiche, anche strutturali e comportamentali, dei segmenti di imprese che nel triennio 2022-24 hanno registrato una crescita dell'export o flussi in contrazione, per rilevare segnali positivi e possibili criticità nel tessuto delle imprese esportatrici: la sostanziale stabilità dei valori aggregati di export nel triennio può, infatti, sottintendere intense dinamiche di espansione/contrazione a livello di imprese, con livelli di persistenza eterogenei nei diversi anni.

Alla luce dello scenario particolarmente incerto e potenzialmente critico derivante dalle politiche commerciali adottate dal governo statunitense, nell'ambito di questo paragrafo trova spazio uno specifico approfondimento riguardante le imprese esportatrici verso gli Stati Uniti: in questo caso le imprese esportatrici sono classificate in base al loro grado di esposizione verso gli Stati Uniti, sia in termini di incidenza sull'export complessivo dell'impresa sia per quel che riguarda il peso dell'export verso il paese sul fatturato totale dell'impresa.

ASPETTI STRUTTURALI DELLE IMPRESE ESPORTATRICI NEL 2024

Le imprese persistentemente esportatrici nel triennio 2022-24 sono state oltre 84mila, di cui circa 2mila di grandi dimensioni, 10mila medie imprese, 32mila piccole e 40mila microimprese. Questa composizione rappresenta la struttura stabile del nostro sistema esportatore, con valori di export pari a 556 miliardi di euro nel 2024, una base occupazionale di 3,7 milioni di addetti, un valore aggiunto di 373 miliardi di euro, una dimensione media di 44 addetti per impresa, una produttività del lavoro di 102mila euro per addetto e un'incidenza dell'export sul fatturato totale pari al 30,3 per cento [Tavola 1].⁵

Le grandi imprese hanno realizzato poco più del 50 per cento dell'export del 2024, quelle di medie dimensioni il 29,9 per cento e le piccole e microimprese circa un quinto. Dal punto di vista macrosettoriale, il 77,6 per cento delle vendite all'estero proviene da imprese attive nell'industria in senso stretto, il 19,1 per cento dal settore commerciale e il 3,2 per cento dagli altri comparti. Si è confermata, inoltre, la rilevanza del ruolo delle imprese multinazionali nell'export: quelle a controllo italiano spiegano il 40,4 per cento dell'export realizzato dalle imprese nel 2024, quelle a controllo estero il 33,8 per cento; il restante 25,8 per cento, invece, è realizzato dalle imprese domestiche (quelle a controllo italiano con unità economiche localizzate solo sul territorio nazionale): 13,2 per cento da quelle indipendenti e 12,6 per cento da quelle appartenenti a gruppi.

La partecipazione delle imprese esportatrici alle Reti Produttive Internazionali (RPI) appare sempre più rilevante: dal lato degli acquisti, l'accesso a input produttivi di altri paesi consente alle imprese di guadagnare in efficienza e ridurre i costi, sfruttando economie di scala, accedendo a nuove tecnologie per l'innovazione e reperendo prodotti intermedi di migliore qualità o più economici; dal lato delle vendite, invece, il posizionamento di un'azienda a monte delle RPI incide sulle esportazioni delle imprese in modo differente da quel che accade con la vendita di beni finali.

⁵ In questo caso i dati sono riferiti al 2022, ultimo anno di disponibilità delle variabili economiche a livello di impresa.

Tavola 1 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24, per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: numero di imprese, valore delle esportazioni e indicatori economici

Valori in miliardi di euro

	Imprese		Esportazioni 2023		Esportazioni 2024		Var. % export	Contributo % alla variazione delle imprese in espansione	Contributo % alla variazione delle imprese in contrazione	Dimensione media ^(*)	Produttività del lavoro (mgl euro) ^(*)	Export per addetto (mgl euro) ^(*)	Propensione all'export (%) ⁽¹⁾
	Numero	%	Valore	%	Valore	%							
Dimensione aziendale													
Microimprese	40.524	48,0	25	4,5	26	4,7	2,0	25,8	-23,7	4	73	135	26,5
Piccole imprese	31.909	37,8	85	15,2	85	15,3	-0,6	13,5	-14,0	22	87	115	25,4
Medie imprese	9.972	11,8	166	29,5	166	29,9	-0,1	10,2	-10,2	101	103	167	31,8
Grandi imprese	1.954	2,3	286	50,8	279	50,2	-2,2	8,4	-10,6	912	110	162	31,5
Settore di attività economica													
Industria in senso stretto	48.659	57,7	446	79,3	432	77,6	-3,2	7,9	-11,2	48	103	194	40,9
Commercio	29.754	35,3	100	17,7	107	19,1	7,0	19,6	-12,6	25	99	128	16,6
Altri settori	5.946	7,0	17	3,0	18	3,2	7,8	23,9	-16,2	100	99	23	8,3
Governance													
Imprese indipendenti	56.191	66,6	75	13,4	74	13,2	-2,0	13,2	-15,2	14	73	92	26,5
Imprese di gruppi domestici	15.481	18,4	68	12,1	70	12,6	2,8	14,9	-12,2	39	91	114	22,1
Imprese multinazionali a controllo estero	4.445	5,3	191	33,9	188	33,8	-1,5	11,2	-12,6	211	119	201	32,6
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	8.242	9,8	228	40,6	225	40,4	-1,7	7,7	-9,3	165	111	171	33,5
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali													
Non coinvolte	26.843	31,8	21	3,8	21	3,8	0,5	19,6	-19,5	13	88	54	12,2
Solo export	24.874	29,5	44	7,8	43	7,7	-2,7	13,2	-15,8	18	80	94	26,3
Solo import	5.903	7,0	17	2,9	16	2,9	-1,8	15,1	-17,2	54	91	47	9,4
Import e export (bassa e media intensità)	14.364	17,0	345	61,3	340	61,2	-1,3	9,9	-11,2	127	106	184	35,1
Import e export (alta intensità)	12.375	14,7	136	24,2	136	24,4	-0,4	9,0	-9,3	60	115	202	35,2
Totale	84.359	100	563	100	556	100	-1,1	10,5	-11,6	44	102	153	30,3

⁽¹⁾ Anno di riferimento 2022

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

L'adozione di questo punto di vista⁶ consente di distinguere almeno tre segmenti all'interno delle esportazioni italiane: il primo è relativo alle imprese non coinvolte nelle Reti Produttive Internazionali, pari a poco meno di un terzo delle aziende (circa 27mila unità, il 31,8% del totale); il secondo riguarda le imprese coinvolte esclusivamente a valle (solo import di beni intermedi) o a monte (solo export di beni intermedi), pari a poco più di 30mila unità (il 36,5% del totale); il terzo è composto dai *two-way trader* di beni intermedi, impegnati contemporaneamente su entrambi i fronti (circa 27mila imprese, il 31,7% del totale). Nel 2024 l'85,6 per cento dell'export è stato generato da imprese coinvolte contemporaneamente in flussi bidirezionali di beni intermedi, il 10,6 per cento da imprese coinvolte solo a monte o solo a valle e appena il 3,8 per cento da aziende non coinvolte nelle reti produttive internazionali.

È da rilevare, in particolare, come un quarto delle esportazioni nazionali sia stato generato da imprese fortemente esposte nelle RPI sia per l'import sia per l'export: questo dato evidenzia la complessità raggiunta dal sistema esportatore italiano, profondamente integrato nel quadro degli scambi mondiali relativi alle reti produttive.

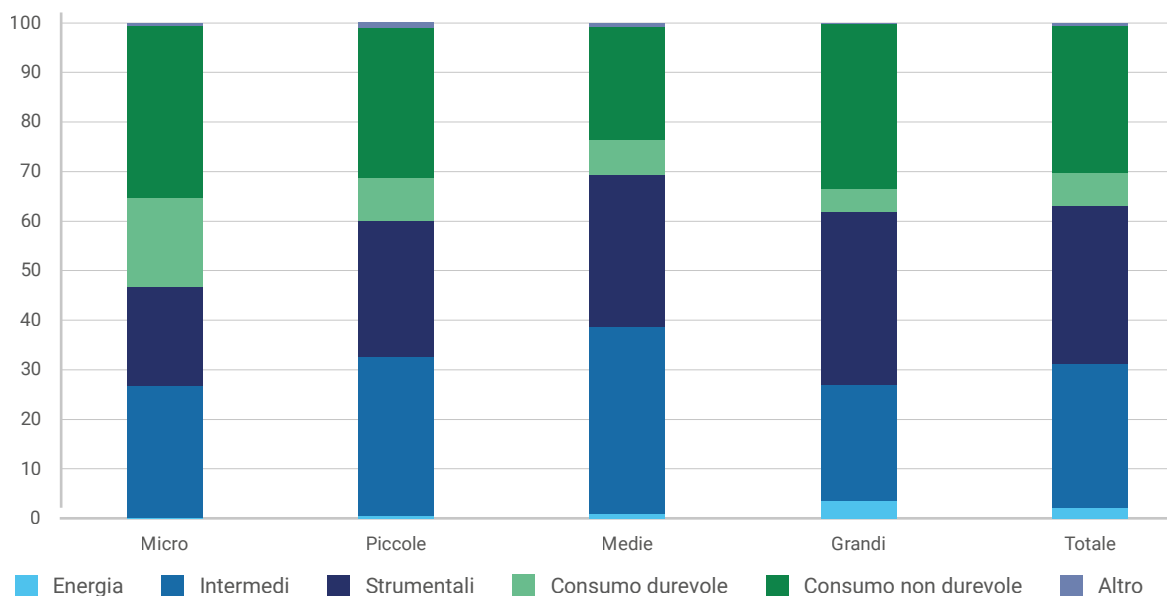
La propensione all'export – data dal rapporto percentuale tra valori esportati e fatturato totale dell'impresa – è stata più elevata nelle medie e grandi imprese, che hanno registrato un valore del fatturato destinato all'esportazione di poco inferiore al 32 per cento, contro il 26 per cento delle imprese di dimensioni minori. Dal punto di vista settoriale spiccano le imprese industriali in senso stretto, che hanno raggiunto il 40,9 per cento. L'analisi per grado di partecipazione alle Reti Produttive Internazionali segnala che la propensione all'export tende ad aumentare al crescere del coinvolgimento delle imprese nelle RPI: passa dal 12,1 per cento per le imprese non coinvolte e raggiunge circa il 35 per cento per i *two-way trader*. Con riferimento alla *governance* delle imprese, quelle multinazionali risultano notevolmente più esposte di quelle presenti solo sul mercato domestico: l'incidenza dell'export sul fatturato è risultata pari al 33,5 per cento per le imprese multinazionali a controllo italiano, al 32,6 per cento per quelle a controllo estero, al 26,5 per cento per le aziende domestiche appartenenti a gruppi e al 22,1 per cento per quelle domestiche indipendenti.

Dal punto di vista merceologico, nel 2024 l'export è stato prevalentemente orientato verso i beni di consumo (36,4%, di cui 29,8% di beni non durevoli e 6,6% di beni durevoli), seguiti dai beni strumentali (32%), dai beni intermedi (29,1%) e dai prodotti energetici (2,1%) [Figura 1]. Questa struttura mostra differenze se rapportata alle diverse classi dimensionali delle imprese: le medie imprese, e in misura minore le aziende di piccola dimensione, spiccano per l'elevato peso dei beni intermedi (rispettivamente 37,6% e 32,1%); le grandi aziende sono chiaramente orientate verso i beni finali, sia strumentali (35,2%) sia di consumo (37,9%).

⁶ I dati qui analizzati consentono di misurare le modalità di coinvolgimento delle imprese esportatrici nelle catene globali del valore in base alla realizzazione dei flussi di importazione e/o esportazione di beni intermedi. Per ciascuna impresa, e in ciascun anno, si è valutata la presenza e il peso dei beni intermedi importati e/o esportati sul valore complessivo dei suoi flussi commerciali con l'estero. In base ai criteri adottati si distinguono cinque gruppi di imprese:

1. il primo raggruppamento è composto da aziende esportatrici che, non attivando flussi di import o export di beni intermedi, non risultano coinvolte nelle Reti Produttive Internazionali;
2. il secondo raggruppamento incorpora le imprese coinvolte solo dal lato dell'export – operando quindi, almeno parzialmente, a monte dei processi produttivi;
3. un terzo gruppo è composto dalle imprese coinvolte esclusivamente dal lato dell'import, che si collocano a valle del processo produttivo della filiera. Gli ultimi due gruppi sono identificati sulla base di comportamenti più complessi, che vedono la realizzazione di entrambi i flussi con l'estero di beni intermedi (*two-way trader* di beni intermedi):
4. il primo comprende le imprese coinvolte in entrambi i flussi con incidenze contemporaneamente inferiori al 50 per cento o con quote superiori al 50 per cento in almeno un flusso.
5. nel secondo sono presenti imprese che mostrano un'incidenza di beni intermedi sull'import e sull'export contemporaneamente superiori al 50 per cento per entrambi i flussi – si tratta di aziende esportatrici notevolmente esposte nelle reti produttive internazionali, sia come fornitori sia come acquirenti di beni intermedi.

Figura 1 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati dalle diverse classi di addetti delle imprese, per destinazione economica dei prodotti. Anno 2024



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

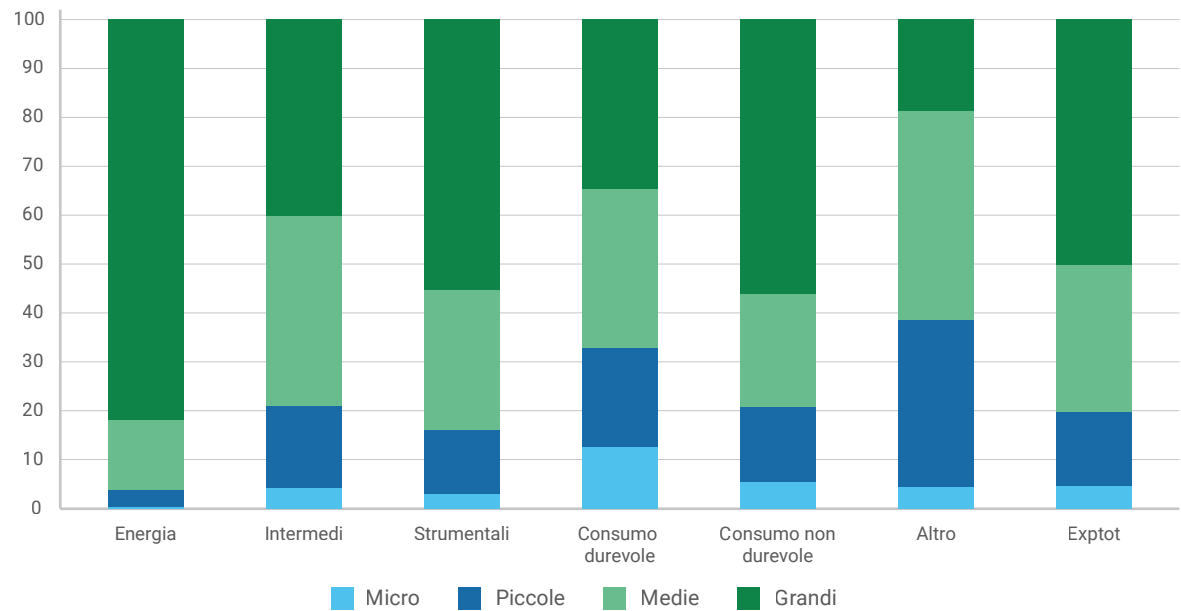
Quanto contino le dimensioni dell'azienda per la sua specializzazione appare evidente osservando la relazione tra le tipologie di prodotto esportato e il numero di addetti delle imprese [Figura 2]: le grandi imprese, che realizzano poco più del 50 per cento delle esportazioni totali, hanno l'incidenza minima nell'esportazione di beni di consumo durevoli (34,6%) e quella massima per i prodotti energetici (81,9%); le medie imprese spiccano per l'elevato peso relativo del comparto dei beni intermedi (38,7%); le piccole imprese mostrano un'incidenza ampiamente superiore alla loro media complessiva nelle esportazioni di beni di consumo durevole e di beni intermedi.

Riguardo alla distribuzione per aree geografiche delle esportazioni [Figura 3], nel 2024 il 52 per cento dell'export delle imprese è stato diretto verso i paesi dell'UE, con l'incidenza massima tra le medie imprese (54,8%) e la minima tra le microimprese (41,1%). La seconda area di sbocco delle esportazioni italiane è stata quella degli altri paesi europei (15,2%), seguiti dall'America settentrionale (11,3%), che evidenzia incidenze superiori per le grandi imprese (12,6%).

Considerando la composizione dei valori esportati verso le diverse aree geografiche per numero di addetti delle imprese [Figura 4] emerge come tra le esportazioni delle grandi imprese spicchino quelle verso Nordamerica e Asia orientale; tra le esportazioni delle medie imprese, invece, prevalgono quelle verso l'area UE e l'Asia centrale.

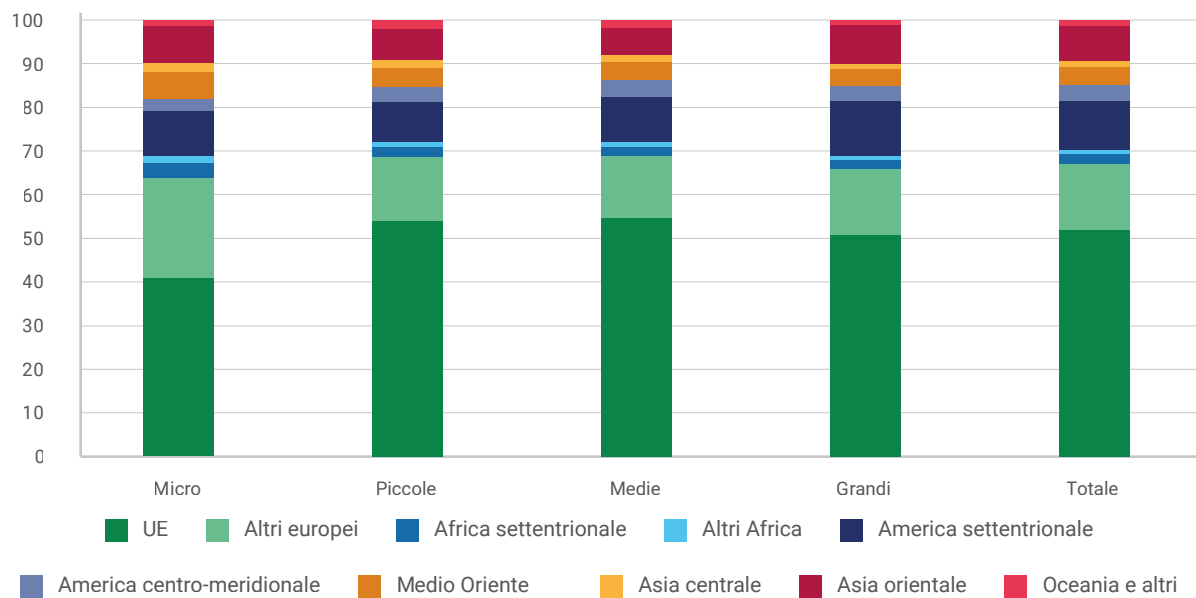
In definitiva, il segmento delle PMI mostra una relativa omogeneità interna della specializzazione geografica, con scarse differenze tra piccole e medie imprese. Per le microimprese emergono orientamenti specifici verso gli altri paesi europei, il Medio oriente, l'Africa.

Figura 2 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati per destinazione economica dei prodotti, per classi di addetti delle imprese. Anno 2024



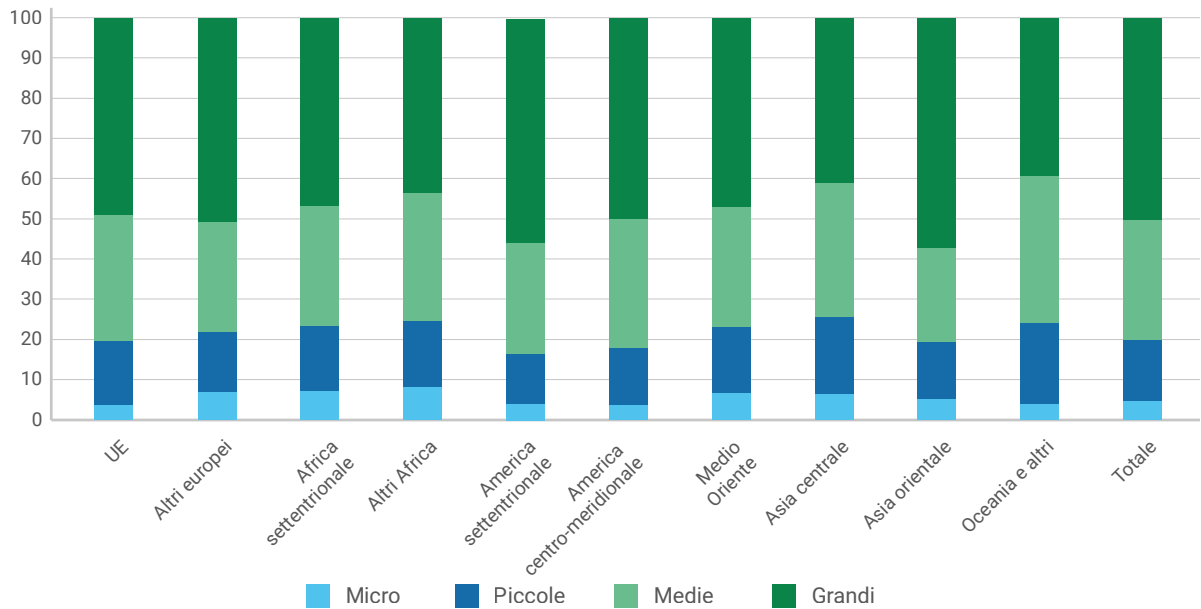
Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Figura 3 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati dalle diverse classi di addetti delle imprese, per area geografica di destinazione. Anno 2024



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Figura 4 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: composizione dei valori esportati verso le diverse aree geografiche, per classi di addetti delle imprese. Anno 2024



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Tavola 2 - Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici , per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: numero medio di prodotti esportati e di paesi di sbocco nel 2022 e 2023

	N. medio prodotti		N. medio paesi	
	2022	2023	2022	2023
Dimensione aziendale				
Microimprese	6,1	6,9	4,2	6,9
Piccole imprese	12,3	13,4	11,6	13,7
Medie imprese	27,2	28,6	24,9	25,6
Grandi imprese	74,7	77,3	36,3	36,8
Settore di attività economica				
Industria in senso stretto	12,5	13,2	13,1	15,1
Commercio	13,6	15,0	6,7	9,4
Altri settori	7,6	8,6	3,9	5,4
Governance				
Imprese indipendenti	7,7	8,5	6,7	9,2
Imprese di gruppi domestici	13,6	14,8	12,0	14,0
Imprese multinazionali a controllo estero	31,9	33,7	20,0	20,7
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	32,9	34,3	25,4	26,6
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali				
Non coinvolte	4,3	5,3	4,3	6,9
Solo export	9,8	10,3	7,8	9,8
Solo import	5,4	8,0	7,1	10,2
Import e export (bassa e media intensità)	33,2	34,8	22,0	23,8
Import e export (alta intensità)	15,1	15,7	15,7	17,2
Totale	12,5	13,5	10,2	12,4

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Per quanto riguarda l'articolazione geografica e merceologica delle esportazioni delle imprese italiane, l'analisi più aggiornata è relativa al 2023⁷ – anno nel quale le imprese esportatrici hanno esportato mediamente 13,5 prodotti, destinati a un numero medio di paesi pari a 12,4 [Tavola 2].

Gli aspetti dimensionali sono determinanti nella variabilità dei dati d'impresa, sia per il numero dei prodotti (da 6,9 prodotti in media per le microimprese a 77,3 per le grandi) sia per quello dei paesi (da 6,9 per le microimprese a 36,8 per le grandi). Pare che sia la tipologia di governance, tuttavia, a influenzare la numerosità di prodotti e paesi, con le multinazionali a controllo italiano che spiccano in entrambi i casi per la loro maggiore complessità merceologica e, soprattutto, geografica.

⁷ I dati relativi al 2024 per questa tipologia di informazioni, sono, al momento della realizzazione di questo paragrafo (maggio 2025), ancora provvisori. Non consentono, perciò, analisi dettagliate.

L'EVOLUZIONE DELL'EXPORT NEL 2024

Il valore complessivo dell'export delle imprese persistentemente esportatrici ha evidenziato deboli spinte alla crescita nel 2023 (+0,2%) e una contrazione nel 2024 (-1,1%) [Tavola 1]. Tale contrazione, almeno in parte, incorpora gli effetti di una diminuzione dei prezzi all'export (-0,3% il deflatore di contabilità nazionale e -0,6% i prezzi all'esportazione delle imprese industriali), che risultavano invece cresciuti nel 2023 (+1,7% il deflatore e +2,0% i prezzi all'esportazione).

Dal punto di vista dimensionale sono le grandi imprese ad aver registrato una significativa flessione del valore delle esportazioni nell'ultimo anno (-2,2%), a fronte di lievi contrazioni per piccole e medie imprese e di una crescita del 2 per cento per le microimprese. L'analisi per tipo di governance delle imprese mostra flessioni simili per le multinazionali estere (-1,7%) e italiane (-1,5%) e una contrazione lievemente più marcata per le imprese indipendenti (-2%); appaiono invece in crescita (+2,8%) le vendite all'estero dei gruppi domestici, caratterizzate da un grado di apertura relativamente contenuto (l'incidenza dell'export sul fatturato è stata pari al 22,5%).

Per quanto riguarda le aree di sbocco dei prodotti, nel 2024 è proseguito il calo dell'incidenza della UE sull'export totale (dal 53,6% al 52%); è stata inoltre rilevata una flessione di quella dell'America settentrionale (da 11,7% a 11,3%). Contestualmente è aumentata la quota di export realizzato nell'area degli altri paesi europei (da 13,9% a 15,2%), in America centro-meridionale (da 3,3% a 3,5%), in Medio oriente (da 3,9% a 4,2%). Sono invece rimaste stabili le quote relative alle aree asiatiche.

Le dinamiche delle quote relative ai due principali paesi di esportazione risultano omogenee, con cali delle quote di export destinate sia alla Germania (dal 12,6% all'11,8%) sia, in misura meno intensa, agli Stati Uniti (dal 10,6% al 10,3%). Considerato il peso elevato di questi due paesi sull'export delle imprese persistentemente esportatrici (23,2% nel 2023 e 22,1% nel 2024), la flessione delle esportazioni verso questi due paesi rappresenta uno dei principali tratti caratteristici delle dinamiche delle imprese nel 2024. Al netto di questi due mercati di sbocco, l'export generato dalle imprese industriali e dei servizi è aumentato dello 0,3 per cento.

Il forte calo delle esportazioni verso la Germania ha fornito un contributo negativo (-0,9 p.p.) alla dinamica annuale delle vendite di beni all'estero (-1,1%), che spiega quasi interamente la flessione dell'export totale. L'analisi per dimensione e governance delle imprese spiega come il 60 per cento della flessione verso la Germania derivi da dinamiche negative delle grandi imprese (che hanno pesato per il 47% delle esportazioni complessive verso la Germania) e il 46 per cento da quelle delle multinazionali estere (che hanno pesato per il 34%).

Se nel caso dell'export verso la Germania sono stati registrati cali generalizzati per tutte le classi di addetti e tipologie di governance delle imprese, per quel che riguarda le esportazioni per gli Stati Uniti sono emerse dinamiche più eterogenee. La flessione dell'export verso gli Stati Uniti ha sottratto 0,5 punti percentuali alla dinamica complessiva: mentre le imprese di minore dimensione hanno evidenziato aumenti dell'incidenza del mercato statunitense sul loro export totale, le medie e grandi imprese hanno registrato cali per entrambe le dimensioni. Dal lato della governance delle imprese, l'incidenza del mercato degli Stati Uniti ha mostrato stabilità per le multinazionali estere e una flessione significativa per quelle a controllo italiano.

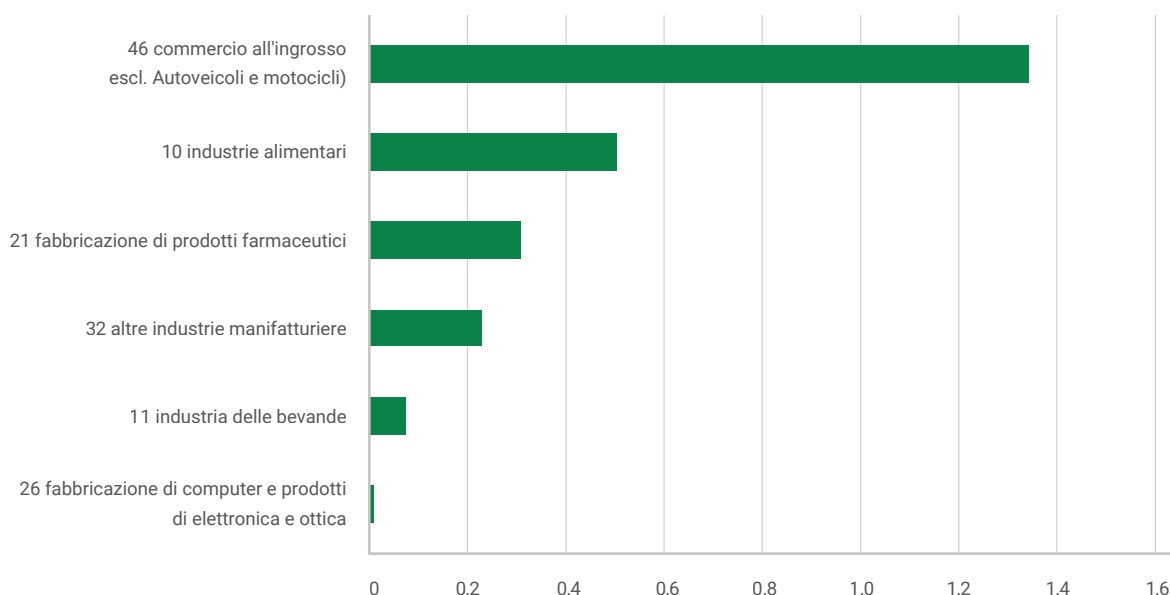
Dal punto di vista macrosettoriale la caduta dell'export nel 2024 è stata imputabile al settore industriale in senso stretto (-3,2%); sia il commercio sia gli altri settori nel loro complesso hanno invece registrato una crescita significativa (rispettivamente +7% e +7,8%). Sulla base di tali dinamiche, si può identificare un trend di crescita significativo per l'export dei settori extraindustriali nell'ultimo triennio: il peso di questi due comparti sull'export complessivo è passato, infatti, dal 19,7 per cento nel 2022 al 20,7 per cento nel 2023 e, infine, al 22,3 per cento nel 2024.

Nel 2024 sono stati sei i comparti con un peso di almeno l'1 per cento sull'export complessivo (20 divisioni di attività economica secondo la classificazione Ateco) che hanno registrato una variazione positiva dell'export [Figura 5]; il peso dei settori in espansione sull'export totale è stato del 33,1 per cento, mentre il loro contributo complessivo alla variazione percentuale delle esportazioni è stato pari al 2,5 per cento.

Il comparto che ha registrato il contributo positivo maggiore è stato il commercio all'ingrosso (1,34 p.p. di spinta alla crescita delle esportazioni totali, sulla base di un incremento del settore del 15,7%), seguito dall'industria alimentare (0,50 p.p., +6,2% la crescita sul 2023), dalla farmaceutica (0,31 p.p., +4,6%) e dalle altre industrie manifatturiere (0,23 p.p., +2,9%); gli ultimi due settori (industria delle bevande e la fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica) hanno contribuito complessivamente solo per un decimo di punto percentuale.

Figura 5 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: contributo positivo alla variazione totale dell'export nel 2024 da parte dei settori in crescita.

Punti percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

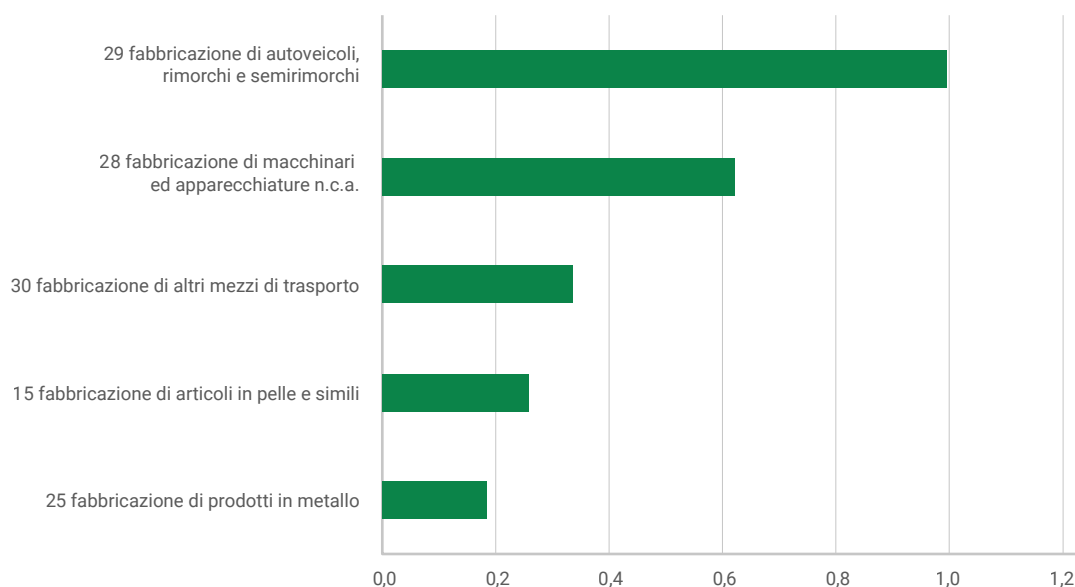
A fronte di questo ristretto gruppo di settori il cui export è risultato in crescita, il resto dei comparti (il cui peso sull'export del 2024 è stato pari a circa il 57,8%) ha mostrato segnali di contrazione: complessivamente, la dinamica negativa dei settori in flessione ha sottratto 3,1 punti percentuali alla variazione annuale dell'export nel 2024 [Figura 6].

I primi cinque comparti per contributo negativo alla crescita dell'export sono stati, nell'ordine, la fabbricazione di autoveicoli (che ha prodotto un contributo negativo sull'export nazionale di 1 punto percentuale, sulla base di una flessione del 14,7% delle vendite estere) seguita dal settore della fabbricazione di macchinari (-0,62 p.p., -4,4% la flessione dell'export) e da quelli della fabbricazione di altri mezzi di trasporto (-0,34 p.p., -9,8%), della fabbricazione di articoli in pelle (-0,3 p.p.; -10,2%) e della fabbricazione di prodotti in metallo (-0,2 p.p., -3,7%).

Le dinamiche settoriali interagiscono con quelle geografiche contribuendo, in alcuni casi, a contrazioni significative dell'export complessivo.⁸

Figura 6 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24: contributo negativo alla variazione totale dell'export nel 2024 da parte dei settori in flessione.

Punti percentuali



Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Nel 2024 le esportazioni sono diminuite di 6,3 miliardi di euro. Tale contrazione riflette la differenza tra i 59 miliardi di export aggiuntivo generato dalle imprese in crescita e i 65 miliardi persi da quelle in contrazione. In termini percentuali, rispetto all'export del 2023 i flussi di creazione e distruzione di export risultano pari, rispettivamente, a un +10,5 per cento e a un -11,6 per cento, la cui differenza corrisponde alla variazione dell'export totale tra il 2023 e il 2024 (-1,1%) [Tavola 1].

Tale approccio all'analisi delle dinamiche aggregate delle vendite all'estero consente diverse considerazioni aggiuntive rispetto alla semplice analisi delle variazioni nette e delle dinamiche settoriali: emerge soprattutto, anche in una fase difficile per il commercio internazionale come quella che ha caratterizzato il 2024, un ampio segmento di imprese in espansione (oltre 31mila, pari al 37,3% del totale), in grado di realizzare 59 miliardi di export aggiuntivo rispetto al 2023 – l'effetto positivo sulla crescita globale delle vendite all'estero è stato, tuttavia, più che compensato dall'effetto depressivo determinato dalle aziende in flessione (oltre 51mila, pari al 60,8% del totale).

⁸ La flessione del mercato tedesco precedentemente illustrata, per esempio, mostra spiccate caratteristiche settoriali che, associate al peso elevato del paese nell'export italiano, producono forti effetti negativi globali – in particolare per il comparto degli autoveicoli, per la metallurgia, per la fabbricazione di prodotti in metallo e, in misura meno intensa, per i macchinari. La diminuzione dell'export verso la Germania spiega interamente la flessione totale del settore metallurgico; per i prodotti in metallo, il contributo negativo corrisponde al 60 per cento del calo registrato dal comparto, al 29 per cento per gli autoveicoli e al 24 per cento per i macchinari. Nel caso dell'export verso gli Stati Uniti, invece, emergono un forte contributo alla caduta dell'export di altri mezzi di trasporto e una flessione degli autoveicoli poco inferiore a quella registrata sul mercato tedesco.

Questo schema può essere applicato a tutte le diverse classificazioni delle imprese esportatrici, secondo quanto riportato nella Tavola 1: la flessione complessiva dell'export da parte delle grandi imprese appare più legata alla debolezza della componente in crescita che alla forza di quella in contrazione. A livello macrosettoriale, ciò che fa la differenza è la notevole spinta, per il commercio e per gli altri settori, determinata dalle imprese in espansione, che contribuiscono alla crescita in misura molto più intensa rispetto a quelle del settore industriale.

Tavola 3 - Imprese manifatturiere persistentemente esportatrici nel 2022-23-24, per classi di addetti, settore, governance, grado di coinvolgimento nelle reti produttive internazionali: composizione delle imprese per tendenze dei valori esportati rilevate nel 2022, 2023 e 2024

Valori percentuali

	In crescita persistente	In accelerazione	In decelerazione	In flessione persistente
Dimensione aziendale				
Microimprese	17,2	17,0	47,8	18,0
Piccole imprese	19,7	18,7	40,2	21,4
Medie imprese	22,8	21,4	30,8	25,0
Grandi imprese	24,1	20,1	29,7	26,2
Settori di attività economica				
Industria in senso stretto	19,1	18,6	41,3	21,0
Commercio	18,7	17,2	44,5	19,5
Altri settori	19,3	20,9	42,0	17,8
Governance				
Imprese indipendenti	17,8	17,6	45,5	19,1
Imprese di gruppi domestici	20,4	19,0	38,8	21,8
Imprese multinazionali a controllo estero	22,3	19,9	34,5	23,3
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	22,3	20,8	33,1	23,9
Grado di coinvolgimento nelle Reti Produttive Internazionali				
Non coinvolte	19,0	16,7	47,7	16,6
Solo export	17,6	18,7	42,5	21,1
Solo import	21,3	15,4	47,5	15,7
Import e export (bassa e media intensità)	22,8	18,7	36,3	22,1
Import e export (alta intensità)	16,0	21,5	35,9	26,6
Totale	19,0	18,3	42,5	20,3

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Da segnalare, inoltre, come l'ampiezza dei flussi di creazione e distruzione di export alla base delle flessioni nette delle esportazioni (molto simili per le due tipologie di multinazionali: -1,5 per cento per quelle estere e -1,7 per cento per quelle italiane) risulti notevolmente diversa per le due tipologie di imprese multinazionali: molto elevata quella delle multinazionali estere, notevolmente contenuta quella delle multinazionali italiane – che emergono quindi come un segmento a elevata stabilità del sistema esportatore del nostro Paese.

Ampliando il periodo di osservazione all'intero triennio 2022-2024 [Tavola 3], possono essere individuati quattro gruppi di aziende: il primo è costituito dalle imprese che hanno registrato una crescita dei valori esportati sia nel 2023 sia nel 2024 (imprese in crescita persistente); nel secondo sono presenti le aziende che hanno mostrato un andamento opposto a quello generale, con un calo nel 2023 e una crescita nel 2024 (imprese in accelerazione); il terzo gruppo incorpora invece le imprese che hanno registrato una crescita nel 2023 e una flessione nel 2024 (imprese in decelerazione); il quarto gruppo, infine, comprende le unità in calo sia nel 2023 sia nel 2024 (imprese in flessione persistente).

I risultati di tale aggregazione mostrano come l'incidenza delle imprese in crescita nel 2024, pari al 37,3 per cento, sia composta dal 19 per cento relativo alle aziende in crescita persistente e dal 18,3 per cento registrato, dopo la flessione del 2023, da quelle in accelerazione. L'elevata incidenza delle imprese in decelerazione, pari al 42,5 per cento, segnala come nel 2024 molte imprese abbiano invertito tendenze positive registrate precedentemente. Un quinto delle imprese, infine, ha confermato le tendenze negative già rilevate in precedenza anche per il 2024.

Le dinamiche lievemente negative dell'export rilevate nel 2024 sembrano complessivamente associate alla prevedibilmente temporanea interruzione di percorsi di crescita che precedentemente avevano interessato ampi segmenti di imprese, in un contesto di riduzione del tasso di crescita per quelle già in espansione.

Nel 2024 l'indice che misura il grado di coinvolgimento delle imprese nelle reti produttive internazionali⁹ è stato mediamente pari a 40,1, rispetto a un valore massimo pari a 100 [Tavola 4]. Tale indice registra ampie differenze in base alle dimensioni (dai 26,7 nelle microimprese ai 66,9 nelle grandi) e alla governance delle imprese, che fanno emergere l'elevato coinvolgimento nelle RPI delle imprese a controllo estero (65,7) rispetto alle multinazionali italiane (63,7) e, soprattutto, alle imprese domestiche (48,1 per quelle appartenenti a gruppi e 32,4 per le imprese indipendenti).

⁹ Allo scopo di misurare le tendenze del grado di coinvolgimento delle imprese nelle reti produttive internazionali, la trasformazione della tassonomia presentata precedentemente in una misura quantitativa ha consentito di disporre di un indice sintetico – calcolato per ciascuna impresa e per ogni anno – il cui campo di variazione è compreso tra 0 e 100. Il punteggio attribuito a ogni impresa è il seguente: 0 alle imprese non coinvolte nelle reti produttive internazionali; 1 ai solo esportatori; 2 ai solo importatori; 3 ai *two-way trader* a bassa e media intensità; 4 ai *two-way trader* ad alta intensità. Allo scopo di tenere conto dell'esposizione di ciascuna impresa nella specifica tipologia, si è inoltre attribuito un ulteriore punteggio intermedio, compreso tra 0 e 0,5, in funzione del peso dei flussi di beni intermedi sugli scambi di beni con l'estero realizzati da ciascuna impresa. È evidente che tale trasformazione incorpora un elevato grado di soggettività nella scelta della scala quantitativa; si ritiene, tuttavia, che la caratteristica gerarchica della classificazione proposta consenta tale operazione, il cui valore informativo è di ulteriore qualificazione e sintesi delle analisi descrittive proposte.

Tavola 4 - Imprese persistentemente esportatrici nel 2022-23-24, per classi di addetti, settore, governance: indice di partecipazione alle reti produttive internazionali¹

	Partecipazione RPI 2022	Partecipazione RPI 2023	Partecipazione RPI 2024
Dimensione aziendale			
Microimprese	25,9	26,2	26,7
Piccole imprese	44,9	45,7	46,7
Medie imprese	64,5	66,5	66,9
Grandi imprese	71,1	73,2	73,2
Settore di attività economica			
Industria in senso stretto	43,0	43,5	44,3
Commercio	33,6	34,5	35,1
Altri settori	29,1	30,3	30,8
Governance			
Imprese indipendenti	31,4	31,7	32,4
Imprese di gruppi domestici	45,9	47,2	48,1
Imprese multinazionali a controllo estero	63,7	65,7	65,7
Imprese di gruppi multinazionali a controllo italiano	61,6	63,2	63,7
Totale	38,7	39,4	40,1

¹ Varia tra 0 e 100.

Fonte: elaborazioni su dati Istat (Frame-Tec SBS 2022 e dati di commercio estero 2023 e 2024)

Nell'ultimo triennio la partecipazione delle imprese esportatrici alle RPI è costantemente aumentata, con tendenze generalizzate a tutte le diverse dimensioni aziendali, ai settori di attività, alle tipologie di governance delle imprese.

Tra il 2022 e il 2024 l'avanzamento complessivo rilevato nelle modalità di partecipazione delle imprese alle reti produttive internazionali è stato associato a una significativa mobilità in entrata e in uscita e a un elevato grado di dinamismo delle imprese nell'adattare le loro modalità di partecipazione alle RPI in base ai cambiamenti del contesto, alle esigenze aziendali, all'evoluzione delle strategie d'impresa. Le transizioni delle singole imprese tra le diverse tipologie di coinvolgimento segnalano sia avanzamenti sia arretramenti nel loro grado di partecipazione alle RPI: nel triennio il 71,1 per cento delle imprese esportatrici (circa 60mila imprese) ha mantenuto la stessa tipologia di coinvolgimento iniziale all'interno delle RPI; il 13,5 per cento (11mila) ha mostrato un arretramento; il 15,4 per cento (13mila), invece, un avanzamento verso profili più complessi. Il saldo tra avanzamenti e arretramenti nelle modalità di partecipazione alle RPI è quindi positivo e pari, tra il 2022 e il 2024, all'1,9 per cento delle imprese persistentemente esportatrici (circa 2mila unità).

2025 | L'impatto delle politiche di promozione dell'export sull'internazionalizzazione: il caso studio del PES

di Tiziana Giuliani¹ e Pierluigi Montalbano²

Le politiche di promozione dell'export costituiscono un ambito prioritario di valutazione, in virtù sia dell'importanza strategica dei processi di internazionalizzazione per la competitività dei sistemi produttivi, sia della limitata produzione empirica circa l'efficacia di questi strumenti di intervento pubblico. In funzione di tale priorità strategica e coerentemente con il suo mandato istituzionale, l'Agenzia ICE realizza ogni anno, con il supporto tecnico di Istat, una valutazione d'impatto delle proprie attività promozionali a supporto delle PMI italiane, come rappresentato nell'approfondimento *Analisi d'impatto dei servizi ICE sulle esportazioni delle imprese* presente in questo Rapporto.

Le limitate esperienze valutative esistenti propongono una visione complessivamente positiva dell'efficacia delle politiche di promozione dell'export.

Con riferimento al contesto italiano, una pubblicazione recente³ ha analizzato gli effetti della prima edizione del Voucher per l'Internazionalizzazione, che prevedeva un contributo a fondo perduto finalizzato all'inserimento di un *Temporary Export Manager* (TEM)⁴ in aziende di piccole e medie dimensioni. L'analisi, che utilizza un approccio metodologico integrato, che combina il *Regression Discontinuity Design* (RDD)⁵ con la metodologia *Difference-in-Differences* (DiD)⁶, ha evidenziato effetti positivi sul margine intensivo delle esportazioni e sulla performance complessiva delle imprese, con un impatto che si manifesta a circa tre anni dall'utilizzo del voucher.

¹ Agenzia ICE

² Sapienza Università di Roma

³ Manaresi, F., Palma, V., Salvatici, L., & Scrutinio, V. (2022). Managerial Input and Firm Performance: Evidence from a Policy Experiment. *Centre for Economic Performance Discussion Papers*, dp1871. London: London School of Economics and Political Science, Centre for Economic Performance.

⁴ Il TEM è una figura professionale specializzata in strategie di internazionalizzazione, con competenze tecniche e commerciali, in grado di accompagnare le imprese nei percorsi di ingresso o consolidamento sui mercati internazionali.

⁵ *Regression Discontinuity Design* (RDD) è una metodologia di valutazione causale in contesti non sperimentali che sfrutta una discontinuità (*cut-off*) in una variabile continua di punteggio per identificare l'effetto del trattamento (come, ad esempio, un incentivo pubblico). Introdotto da Thistlethwaite e Campbell (1960), il metodo si basa sull'assunto che le unità vicine al punto di soglia (*cut-off*) siano comparabili, e che eventuali discontinuità osservate nell'*outcome* attorno a tale soglia siano attribuibili esclusivamente al trattamento. L'identificazione dell'effetto causale si fonda sulla comparabilità delle unità marginali attorno alla soglia, ipotizzando che tutte le altre caratteristiche (osservabili e non osservabili) siano distribuite in modo continuo. In questo modo, la RDD consente una stima robusta dell'effetto del trattamento per le unità prossime alla soglia, nota anche come *Local Average Treatment Effect* (LATE).

⁶ *Difference-in-Differences* (DiD) è una metodologia quasi-sperimentale utilizzata per stimare l'effetto causale di un trattamento confrontando le variazioni negli esiti tra un gruppo trattato e un gruppo di controllo, prima e dopo l'intervento. La tecnica consente di isolare l'effetto netto del trattamento tenendo conto di trend temporali comuni a entrambi i gruppi. L'identificazione dell'effetto medio del trattamento sui trattati (*Average Treatment Effect on the Treated*, ATT) si basa sull'assunzione di trend paralleli: in assenza del trattamento, i due gruppi avrebbero seguito traiettorie simili nel tempo. Il metodo controlla anche per variabili non osservabili costanti nel tempo che influenzano entrambi i gruppi in modo simile, migliorando la robustezza delle stime in contesti non randomizzati.

Utilizzando un approccio simile, combinando la metodologia DiD con metodi di *matching*⁷, un'altra ricerca⁸ ha analizzato l'impatto dei voucher regionali per l'internazionalizzazione della Regione Lombardia sulle esportazioni delle imprese beneficiarie. A differenza della precedente, questa tipologia di voucher ha finanziato un ampio spettro di azioni a supporto dell'internazionalizzazione (assistenza tecnica e consulenza, missioni commerciali all'estero, partecipazione a fiere ed esposizioni). Anche in questo caso i risultati hanno evidenziato un impatto positivo sia in termini di propensione all'export che di intensità dell'export per tutte le classi dimensionali di impresa, con effetti più marcati per le micro e piccole imprese e per quelle già esportatrici.

Nel 2021, il Ministero delle Imprese e del Made in Italy (MIMIT) e Invitalia hanno commissionato la realizzazione di un esercizio valutativo⁹ sull'efficienza, efficacia e impatto dell'Azione 3.4.1 del Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività (PON-IC) 2014-2020, che includeva il PES 2 (Piano Export Sud 2)¹⁰, un programma di assistenza rivolto alle micro, piccole e medie imprese (MPMI) del Mezzogiorno d'Italia, e il *Voucher Temporary Export Manager*, edizione 2017. Attraverso l'applicazione di un mix di metodologie, questa analisi ha evidenziato l'addizionalità degli interventi per circa il 90 per cento dei beneficiari. Nel caso del PES, circa il 35 per cento delle imprese beneficiarie ha dichiarato che non avrebbe realizzato attività all'estero senza l'intervento e il 56 per cento, invece, le avrebbe realizzate in un periodo di tempo più lungo e in misura minore. L'analisi controfattuale, nello specifico, ha evidenziato che l'impatto sulla probabilità di esportare è stato doppio per le micro-imprese (sotto i 10 dipendenti) rispetto alle piccole imprese (sotto i 50 dipendenti), ma non significativo per le medie imprese (fino a 250 dipendenti). Inoltre, l'intervento è risultato efficace sia per le imprese che già esportavano prima del trattamento sia per quelle che non esportavano, con un effetto maggiore per le seconde.

In questa sede si intende presentare in forma sintetica alcuni dei principali risultati emersi nell'ambito di un lavoro di ricerca¹¹ finalizzata a valutare gli effetti specifici del PES 2.

L'analisi risulta rilevante non solo per la valutazione della politica attuata, ma anche perché offre spunti utili per la definizione di un rinnovato Piano Export Sud Digitale (PESD), nell'ambito del nuovo ciclo di programmazione dei fondi Strutturali e di Investimento Europei (Fondi SIE) 2021–2027.

Il PES è stato cofinanziato dal governo italiano e dall'Unione Europea (UE) attraverso i Fondi, nel quadro del Programma Operativo Nazionale Imprese e Competitività (PONIC) 2014-2020. Specificamente, il PES rientrava nell'Asse III – Competitività delle PMI e nell'Azione 3.4.1 Progetti di promozione dell'export destinati a imprese e loro forme aggregate individuate su base territoriale o settoriale. L'azione in questione comprendeva anche un altro strumento di sostegno non gestito

⁷ Si tratta di tecniche di abbinamento statistico che consentono di associare o abbinare unità diverse e confrontare due gruppi (ad esempio, chi ha ricevuto un trattamento e chi no) rendendoli il più possibile simili rispetto a certe caratteristiche di partenza, come età, genere o altri fattori rilevanti. Il matching statistico aiuta, quindi, a rendere più affidabili i confronti tra gruppi nei casi in cui non sia possibile fare un vero esperimento randomizzato.

⁸ Comi, S., & Resmini, L. (2020). Are export promotion programs effective in promoting the internalization of SMEs? *Economia Politica: Journal of Analytical and Institutional Economics*. vol. 37(2), 547-581. Milano: Springer; Edison.

⁹ Si veda il *Final Report. Valutazione delle misure dedicate ad incrementare i processi di internazionalizzazione dei sistemi produttivi (Azione 3.4.1) tramite il "Voucher per l'Internazionalizzazione" e "Piano Export Sud II"*, disponibile in: www.ponic.gov.it/sites/ponic.mise.gov.it/files/Final%20Report_valutazione%20internazionalizzazione_.pdf [25 giugno 2025].

¹⁰ Si veda: www.ice.it/it/piano-export-il-sud [consultato il 25 giugno 2025].

¹¹ Tiziana Giuliani, con la supervisione di Pierluigi Montalbano (2025). *The Impact of Export Promotion Policies on MSMEs Internationalization. The Case Study of the Piano Export Sud (PES) in Southern Italy*. [Tesi di Dottorato]. Università Sapienza di Roma. <https://iris.uniroma1.it/handle/11573/1741683> [25 giugno 2025].

dall'Agenzia ICE, il Voucher per l'Internazionalizzazione, che non rientra in questo esercizio valutativo. L'Azione 3.4.1 del PONIC ha inteso perseguire due obiettivi strategici (come declinati nel programma¹²): «trasformare aziende potenzialmente esportatrici in esportatori abituali» e «incrementare la quota di esportazioni, sul totale nazionale, ascrivibile alle regioni del Mezzogiorno». Realizzato nella sua seconda edizione dall'Agenzia ICE tra la fine del 2017 e il 2022 il PES, concorre al conseguimento di tali obiettivi attraverso iniziative finalizzate al rafforzamento dei processi di internazionalizzazione del sistema produttivo meridionale, favorendo accordi commerciali internazionali, promuovendo l'accesso a reti commerciali globali e sostenendo la trasformazione delle imprese potenzialmente esportatrici verso una presenza organizzata e continuativa sui mercati esteri.

Strutturato in un programma pluriennale finalizzato a sostenere i processi di internazionalizzazione delle MPMI localizzate in cinque regioni «meno sviluppate»¹³ (Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sicilia) e tre regioni «in transizione» (Abruzzo, Molise, Sardegna), il PES ha inteso combinare i bisogni formativi delle aziende con la realizzazione di iniziative promozionali a sostegno dei sistemi produttivi regionali sui mercati esteri. Il focus è stato posto sui settori considerati prioritari ed emersi dall'analisi delle economie regionali, privilegiando la logica della filiera, nello specifico: filiera dell'agro-alimentare (alimentari e bevande); filiera dell'alta tecnologia (nano-biotecnologie, mecatronica, smart city, ICT); filiera della moda (tessile/abbigliamento, calzature, conceria, cosmetica, oreficeria); filiera dell'arredo e costruzioni (arredamento, artigianato artistico, lapideo, nuovi materiali); filiera dell'energia (ambiente e energie rinnovabili); filiera della mobilità (nautica, aerospazio, automotive, componentistica meccanica); filiera dell'audiovisivo (introdotta nel 2020).

Il contesto operativo del PES è particolarmente complesso, poiché si compone di una moltitudine di micro-interventi complementari, principalmente iniziative promozionali e attività formative, informative e di affiancamento, a cui le imprese hanno potuto accedere in modo flessibile e modulare, sulla base delle proprie esigenze. Nel periodo oggetto di analisi¹⁴ (ottobre 2017 - febbraio 2020) sono state realizzate circa 155 iniziative promozionali e 60 dedicate alla formazione. Le iniziative promozionali hanno riguardato sia fiere o missioni all'estero – incluse azioni promozionali presso *buyer* selezionati e stampa di settore – sia missioni in Italia di *buyer*, operatori, imprese, con incontri B2B. Le iniziative formative, informative e di affiancamento hanno incluso sia il *coaching* mirato sia la formazione su tematiche rilevanti per l'internazionalizzazione, quali a titolo esemplificativo la tutela della proprietà intellettuale, l'innovazione tecnologica, la normativa doganale, le strategie di comunicazione aziendale.

Sebbene gli interventi del PES siano stati calibrati in funzione della specificità territoriale delle regioni beneficiarie, che presentano complessità uniche all'interno del panorama italiano, il programma replica in scala ridotta le principali strategie operative adottate dall'Agenzia ICE a livello nazionale. L'analisi condotta riveste, pertanto, un interesse particolare, in quanto fornisce un quadro di riferimento in termini di metodologie, basi dati e risultati che possono essere applicati e ampliati a livello nazionale.

¹² Si veda: www.ponic.gov.it/Mobile2/Programma [consultato il 25 giugno 2025].

¹³ Per l'assegnazione dei Fondi SIE (Fondo di Coesione, FESR, FSE) nel periodo di programmazione 2014-2020, le regioni europee sono state classificate in tre categorie in base al PIL pro capite rispetto alla media UE: meno sviluppate (PIL pro capite inferiore al 75% della media UE), in transizione (PIL pro capite tra il 75% e il 90%), e più sviluppate (PIL pro capite superiore al 90%). A tal proposito si veda: <https://politichecoesione.governo.it/it/politica-di-coesione/la-programmazione-2014-2020/strategie-2014-2020/> [consultato il 25 giugno 2025].

¹⁴ La scelta di concentrare l'analisi su questo intervallo temporale è motivata essenzialmente da tre fattori: l'erompere della pandemia da Covid-19, che ha necessariamente comportato la cancellazione o la posticipazione di diverse iniziative o la trasformazione delle stesse in iniziative digitali; la disponibilità di microdati Istat (fino al luglio 2021), coerentemente con le tempistiche di rilascio; il numero di periodi pre e post trattamento per realizzare l'analisi.

Per realizzare il citato esercizio valutativo sono state adottate due metodologie di stima controfattuale di recente applicazione: una sviluppata da Callaway e Sant'Anna¹⁵, di natura parametrica¹⁶, e un'altra, sviluppata da Imai, Kim e Wang¹⁷, che si basa su stime non parametriche¹⁸ e utilizza diversi metodi di abbinamento statistico (matching). L'utilizzo di stimatori complementari (parametrici e non parametrici) è stato scelto per garantire maggiore robustezza e affidabilità ai risultati ottenuti. Entrambi i metodi utilizzati sono adatti a contesti in cui l'intervento di policy avviene, come nel caso del PES, in più periodi temporali e con variazioni nelle date di avvio delle iniziative – caratteristiche che produrrebbero stime distorte utilizzando tecniche tradizionali di abbinamento statistico e DiD. Per l'analisi sono stati utilizzati:

- dati di provenienza ICE (dati amministrativi sui partecipanti) riguardanti circa 3.200 imprese che hanno partecipato a iniziative ICE nel periodo oggetto di indagine: di queste, circa il 60 per cento ha partecipato a una sola iniziativa e circa il 15 per cento ha partecipato a iniziative sia promozionali che di formazione;
- dati di fonte Istat, che includono dati di natura anagrafica, di *performance* economica e di export.

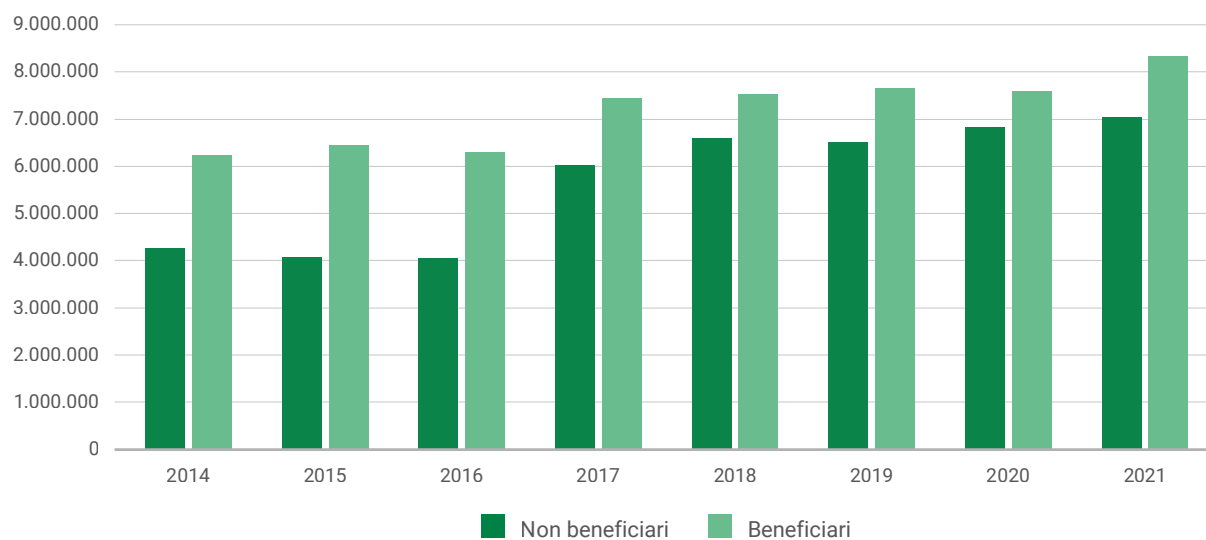
I dati grezzi mostrano che le aziende esportatrici beneficiarie delle azioni di promozione e quelle che non hanno ricevuto interventi sono diverse tra loro, soprattutto per quanto riguarda il numero di dipendenti e il fatturato. Ciò giustifica la necessità di adottare metodologie quasi sperimentali, necessarie a ricostruire ex post situazioni di comparabilità statistica fra gruppi di imprese beneficiarie e gruppi di imprese non beneficiarie degli interventi di promozione previsti dalla misura.

¹⁵ Callaway B., & Sant'Anna P.H.C. (2021). Difference-in-Differences with multiple time periods. *Journal of Econometrics*, Volume 225, Issue 2, 2021.

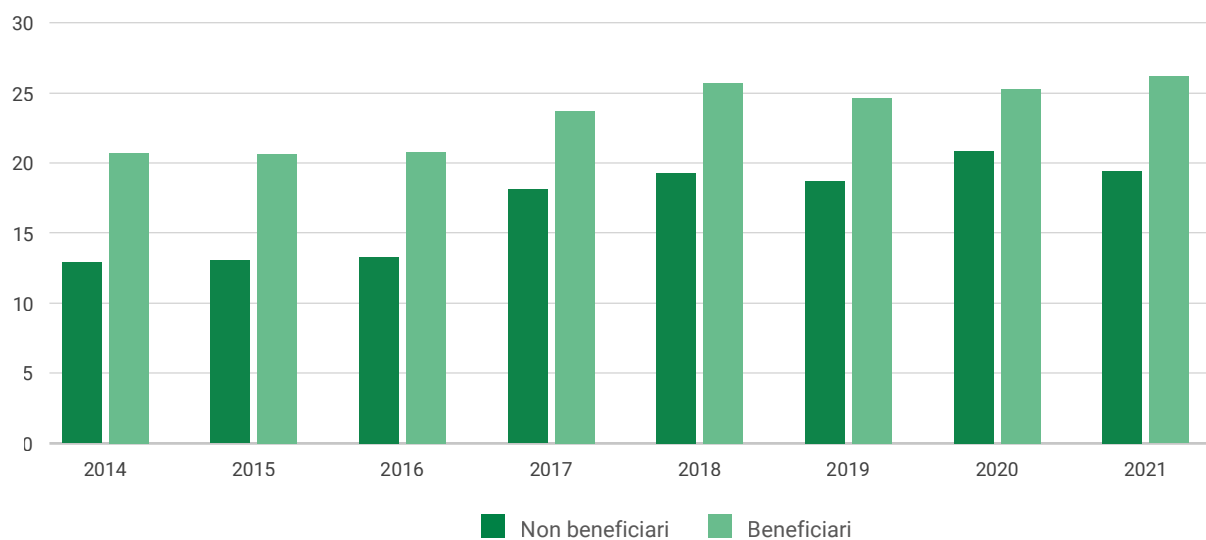
¹⁶ Si basa sull'ipotesi che i dati seguano una certa distribuzione (ad esempio, la distribuzione normale). Una stima parametrica ha una maggiore potenza statistica ma solo se le ipotesi sono soddisfatte. È, tuttavia, poco flessibile in presenza di dati anomali o distribuzioni sconosciute. Nel nostro caso, comunque, è stato utilizzato uno stimatore del tipo *doubly robust* che offre una maggiore robustezza nel caso in cui i modelli utilizzati non siano perfettamente specificati.

¹⁷ Imai, K., Kim, I. S., Wang, E. (2023) Matching Methods for Causal Inference with Time-Series Cross-Sectional Data. *American Journal of Political Science*, Vol. 67, No. 3. Disponibile in: <https://imai.fas.harvard.edu/research/files/tscs.pdf> [25 giugno 2025].

¹⁸ Non fa assunzioni sulla forma della distribuzione dei dati: è adatta anche quando la distribuzione non è nota e offre una maggiore interpretabilità in alcuni casi, poiché non si basa su assunzioni forti sulla distribuzione sottostante.

Figura 1 - Differenza tra le medie dei gruppi delle imprese beneficiarie e non beneficiarie del PES (fatturato)

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Figura 2 - Differenza tra le medie dei gruppi delle imprese beneficiarie e non beneficiarie del PES (personale)

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Con riferimento alle variabili utilizzate per l'analisi, si è utilizzato, coerentemente con gli obiettivi dichiarati della misura, il valore delle esportazioni come misura dell'effetto della policy. Le variabili indipendenti o esplicative sono state invece selezionate attraverso due metodi complementari:

- Analisi delle Componenti Principali (ACP): si tratta di una tecnica statistica utilizzata per ridurre la dimensionalità di un insieme di dati, sintetizzando l'informazione contenuta in molte variabili in poche nuove variabili chiamate componenti principali, che catturano la maggior parte della variabilità presente nei dati;
- selezione di variabili significative basata sulle evidenze emerse dalla letteratura esistente: la letteratura ha mostrato che le aziende tendono ad autoselezionarsi nell'export in funzione di specifiche caratteristiche o attributi (ad esempio, produttività, dimensione, esperienza, competenze e *soft skills*, e del management e del personale).

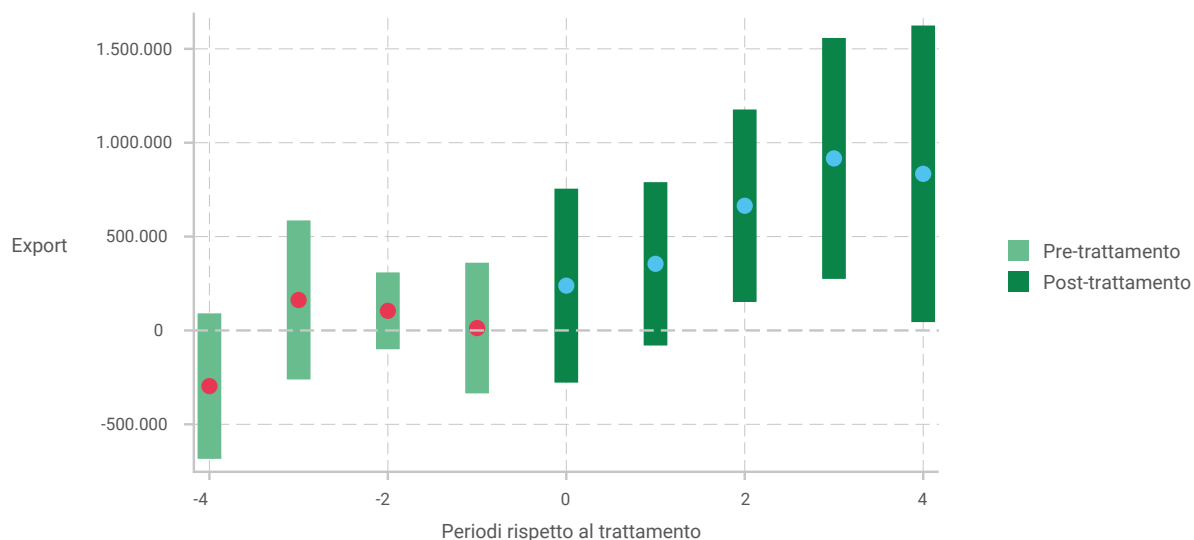
I risultati dell'analisi empirica evidenziano effetti positivi e statisticamente significativi sulle esportazioni delle imprese beneficiarie relativamente alle imprese non beneficiarie, con un'evidenza statisticamente più significativa nel 2020 – al netto, naturalmente, delle turbolenze economiche legate alla pandemia di COVID-19 che hanno interessato le regioni *target* e le loro esportazioni complessive.

In termini di entità dell'effetto, le stime indicano per il gruppo delle imprese beneficiarie un incremento delle esportazioni complessive compreso tra circa 365mila e 522mila euro secondo il metodo parametrico di Callaway e Sant'Anna, e tra 251mila e 312mila euro secondo il metodo non parametrico di Imai, Kim e Wang. Le stime diverse dipendono dai metodi differenti impiegati (ACP vs. letteratura rilevante) e, quindi, dalle variabili esplicative inserite nel modello.

Si evidenzia, tuttavia, che la distribuzione irregolare dei dati, caratterizzata da *outlier* e asimmetrie, impone cautela nell'interpretazione, poiché tali elementi possono influenzare la stima e limitarne la rappresentatività complessiva.¹⁹ Inoltre, se si guarda all'analisi delle stime disaggregate, si riscontrano effetti eterogenei tra le imprese, con impatti più marcati per le aziende di medie dimensioni (fino a 250 addetti) rispetto a quelli per le aziende micro e piccole.

Nella Figura 3 si riportano i risultati medi per tutti i gruppi di imprese beneficiarie che riscontrano un forte effetto positivo e statisticamente rilevante.

¹⁹ La distribuzione della variabile export presenta un'elevata asimmetria. Per contestualizzare i risultati, sono stati confrontati i risultati delle stime con la media e la deviazione standard della variabile export delle aziende beneficiarie. Ne è risultato che l'effetto medio stimato per i beneficiari è pari al 14-17 per cento della media, nel caso del metodo non parametrico, e al 20-30 per cento nel caso del metodo parametrico. Rispetto alla deviazione standard, il rapporto varia da 3,9 a 4,8 per cento nel caso del metodo di Imai, Kim e Wang e da 5,6 per cento a 8,1 per cento nel caso di applicazione del Callaway-Sant'Anna.

Figura 3 - Effetti medi sulle imprese beneficiarie di intervento⁽¹⁾

⁽¹⁾ La Figura mostra l'effetto medio delle azioni di policy sul valore dell'export per il gruppo di imprese beneficiarie, rispetto alle altre, calcolato con il metodo di Callaway-Sant'Anna. Le covariate sono state selezionate sulla base della letteratura rilevante. Sull'asse delle ascisse sono riportati gli anni precedenti e successivi all'intervento (dove 0 indica l'anno del primo intervento). I valori statisticamente significativi nei periodi post-trattamento sono quelli che non includono lo 0.

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Figura 4 - Effetti medi sui trattati⁽¹⁾

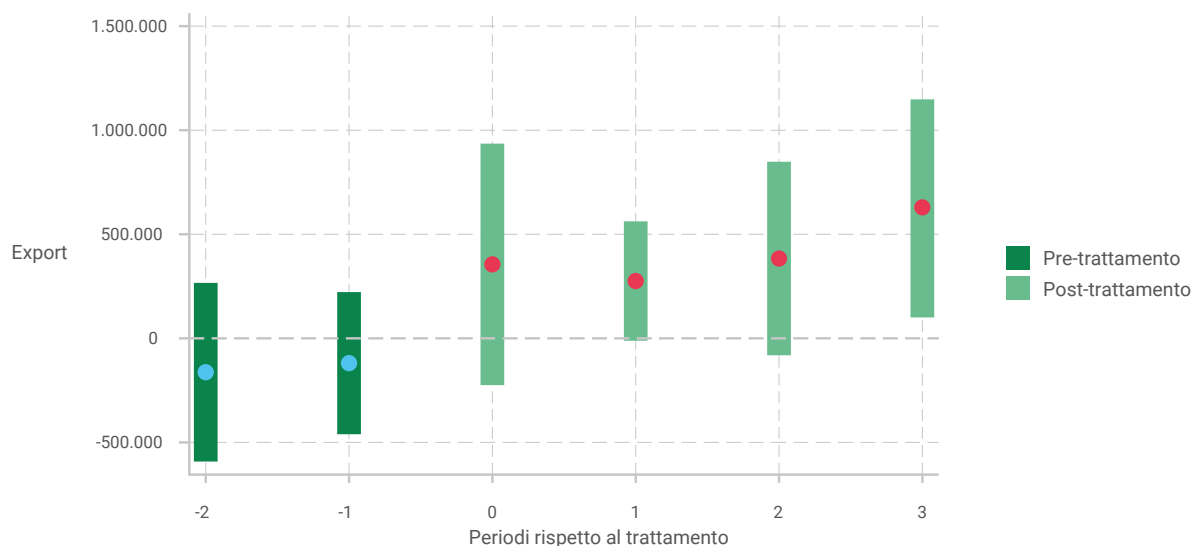
⁽¹⁾ La Figura mostra l'effetto medio della policy sul valore dell'export per le imprese beneficiarie, sulla base dell'applicazione del metodo di Imai, Kim e Wang. Le covariate sono state selezionate sulla base della letteratura rilevante. Sull'asse delle ascisse sono rappresentati gli anni post-intervento.

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Risultati analoghi emergono anche dall'applicazione del metodo proposto da Imai, Kim e Wang [Figura 4].

L'analisi disaggregata per gruppi ha evidenziato che il gruppo di imprese beneficiarie degli interventi di promozione nel 2018 ha registrato l'impatto più significativo, con effetti che si sono manifestati a due anni di distanza dall'intervento [Figura 5].

Figura 5 - Effetti medi sul gruppo di imprese beneficiarie di interventi nel 2018 ⁽¹⁾

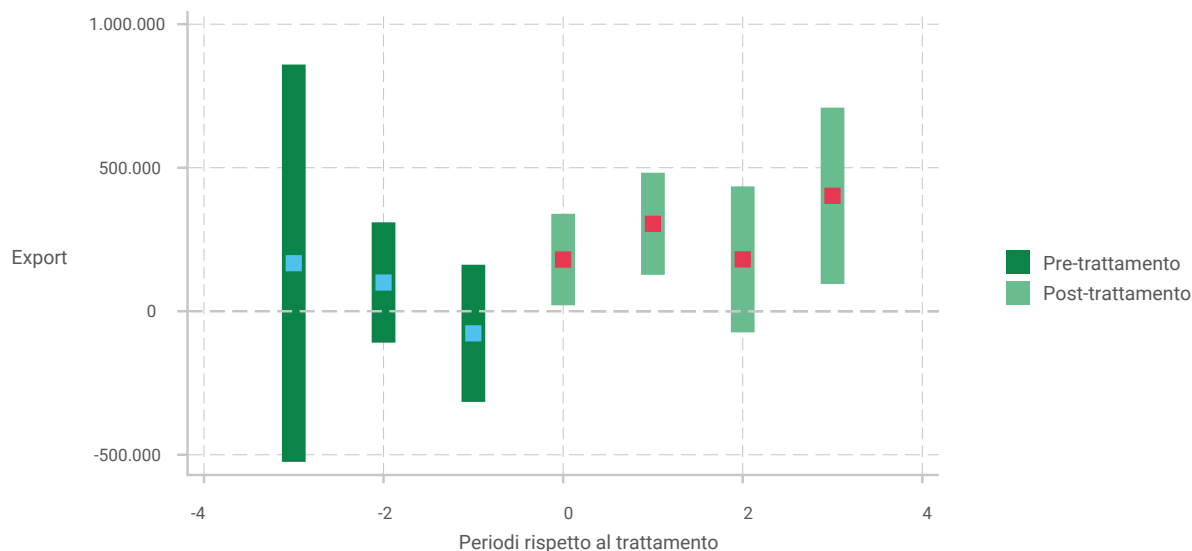


⁽¹⁾ La Figura mostra l'effetto medio delle azioni di policy sul valore dell'export per il gruppo di imprese beneficiarie che ha partecipato alle iniziative ICE a partire dal 2018, rispetto alle altre, calcolato con il metodo di Callaway-Sant'Anna. Le covariate sono state selezionate con il metodo statistico dell'analisi delle componenti principali. Sull'asse delle ascisse sono riportati gli anni precedenti e successivi all'intervento (dove 0 indica l'anno del primo intervento). I valori statisticamente significativi nei periodi post-trattamento sono quelli che non includono lo 0.

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

Non si osservano effetti statisticamente significativi per il gruppo trattato nel 2019, ossia immediatamente prima della crisi pandemica. È plausibile ipotizzare che i risultati siano stati negativamente influenzati da tale evento esogeno imprevisto, anche se il ricorso ad attività e incontri online potrebbe aver parzialmente attenuato l'impatto. Le future ricerche potrebbero esaminare ulteriori periodi di trattamento – e in particolare gli anni 2021 e 2022 – al fine di validare ulteriormente tali evidenze.

I risultati indicano che gli effetti del programma sono stati più significativi nelle regioni con performance migliori – in particolare Campania, Puglia e Sicilia – sottolineando il ruolo determinante del contesto territoriale. Inoltre, si rilevano impatti più consistenti sulle esportazioni per le imprese che hanno preso parte ad attività integrate, combinando formazione e promozione, a conferma della maggiore efficacia di interventi coordinati [Figura 6].

Figura 6 - Effetti medi sulle imprese che hanno partecipato a iniziative promozionali e di formazione⁽¹⁾

⁽¹⁾ La Figura mostra l'effetto medio del trattamento sul valore dell'export per le imprese che hanno partecipato nel corso del programma a entrambe le tipologie di iniziativa (formazione e promozione), sulla base dell'applicazione del metodo di Callaway-Sant'Anna.

Fonte: elaborazioni autori su dati Istat e Agenzia ICE

La ricerca, inoltre, contribuisce anche a evidenziare l'eterogeneità degli effetti in funzione della dimensione aziendale. Nelle imprese con meno di 50 addetti, l'incremento delle esportazioni si manifesta con un ritardo di circa tre anni; per quelle con oltre 50 addetti, invece, gli effetti sono più immediati. Una possibile spiegazione risiede nel fatto che le imprese di maggiori dimensioni sono generalmente più strutturate e dispongono di personale qualificato, in grado di accelerare i processi di contrattualizzazione, lo sviluppo di relazioni commerciali e l'ingresso nei mercati esteri.

Infine, gli effetti risultano più marcati nelle imprese a maggiore produttività, in linea con quanto evidenziato dalla letteratura. Anche per le imprese meno produttive si osservano, tuttavia, effetti positivi, sebbene non statisticamente significativi.

A causa di limitazioni nei dati non è stato possibile osservare gli effetti sulle imprese neoesportatrici o nelle prime fasi di internazionalizzazione. Di conseguenza, non è possibile trarre conclusioni dirette circa l'impatto del programma su tale specifico segmento di imprese.

In conclusione, il nostro esercizio valutativo conferma l'esistenza di impatti complessivamente positivi delle politiche di promozione all'export, con particolare attenzione al PES. Tale evidenza empirica, in piena coerenza con i risultati di altri esercizi valutativi similari ancorché applicati ad altri strumenti di promozione, rappresenta un ulteriore supporto empirico alla bontà delle politiche pubbliche di promozione all'export, confermandone l'efficacia nel favorire l'incremento delle esportazioni delle imprese beneficiarie. Ulteriori considerazioni circa l'efficienza dei diversi strumenti adottati e la bontà complessiva delle strategie di internazionalizzazione esulerebbero dai confini del presente esercizio valutativo. È, tuttavia, possibile concludere con alcune considerazioni rilevanti per il futuro. Il PES e il Voucher per l'Internazionalizzazione hanno intercettato imprese con profili differenti: il PES si è rivolto principalmente a imprese di dimensioni ridotte,

con minore esperienza nei mercati esteri e un livello tecnologico più basso rispetto a quelle raggiunte dal Voucher. In questo senso, il PES è sembrato particolarmente adatto a rispondere ai bisogni di internazionalizzazione di imprese periferiche o marginali, ma con potenziale di crescita, localizzate soprattutto nel Mezzogiorno. Questi elementi suggeriscono che l'adozione di strumenti differenziati all'interno di una strategia comune possa favorire una maggiore efficacia delle politiche di promozione, raggiungendo una platea più ampia e diversificata di beneficiari e generando effetti eterogenei.

