
**L'ITALIA NELL'ECONOMIA
INTERNAZIONALE**

RAPPORTO ICE 2017-2018

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

Coordinamento generale

Riccardo Landi.

Coordinamento scientifico

Lelio Iapadre.

Comitato editoriale del Rapporto

Fabrizio Onida (Presidente), Simona Camerano, Giancarlo Corò, Luca De Benedictis, Vincenzo De Luca, Sergio De Nardis, Silvia Fabiani, Giorgia Giovannetti, Anna Giunta, Lelio Iapadre, Alessandra Lanza, Giovanna Maglione, Stefano Menghinello, Roberto Monducci, Lucia Tajoli, Alessandro Terzulli, Francesco Tilli e Gianfranco Viesti.

Hanno redatto il testo

Simona Angelucci, Alessandro Blankenburg, Simone Capuzzo, Cristina Castelli, Federica Di Giacomo, Alessia Giampietri, Giulio Giangaspero, Elena Mazzeo, Francesca Parente, Stefania Spingola e, per il capitolo 7, Federica David, Mariaconcetta Giorgi, Fabio Giorgio e Andrea Scano (Ministero dello Sviluppo economico), Claudio Barchesi, Paola Chiappetta, Davide Colombo, Giamberto De Vito, Stefano Nicoletti e Alessandra Palumbo (Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale), Rita Arcese, Pamela Ciavoni e Giulia Pavese (Conferenza delle Regioni e Province autonome), Domenico Mauriello e Alessandra Procesi (Unioncamere), Alessandro Melini (Cassa depositi e prestiti), Fabiola Carosini e Veronica Quinto (Simest), Ivano Gioia e Stefano Gorissen (Sace).

Hanno collaborato

Carlo Altomonte, Giovanni Luca Atena, Silvio Bevilacqua, Emanuele Breda, Tullio Buccellato, Matteo Bugamelli, Fabrizio Camastra, Martino Castellani, Maria Serena Causo, Isabella Cingolani, Rossana Ciraolo, Giancarlo Corò, Giuseppe Credendino, Zeno D'Agostino, Luca De Benedictis, Valerio Della Corte, Raffaele Di Pietro, Giorgia Evangelisti, Francesca Falsi, Giuseppe Federico, Stefano Federico, Federico Ferrari, Matteo Fiorini, Giorgia Giovannetti, Anna Giunta, Bernard Hoekman, Alessandra Lanza, Andrea Linarello, Vittorio Maglia, Marianna Mantuano, Enrico Marvasi, Aaditya Mattoo, Francesca Mauri, Stefano Menghinello, Roberto Monducci, Mirella Morrone, Roberta Mosca, Alen Mulabdic, Marco Mutinelli, Silvia Nenci, Stefano Nigro, Giacomo Oddo, Fabrizio Onida, Gianluca Orefice, Pietro Panzarasa, Leonardo Piani, Chiara Pollio, Carlo Riccini, Lauretta Rubini, Silvia Russo, Michele Ruta, Luca Salvatici, Paolo Sannini, Lorenzo Soriani, Francesca Spigarelli, Davide Suverato, Lucia Tajoli, Enrico Tosti, Adele Vendetti, Gianfranco Viesti, Juliette Vitaloni, Maurizio Zanardi e Davide Zurlo.

Si ringraziano inoltre per la collaborazione

Rosa Buonocore, Pier Alberto Cucino e Vincenzo Lioi.

Assistenza per elaborazione dati

Francesco Salierno, RetItalia Internazionale S.p.A.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico Istat-Ice Commercio estero e attività internazionali delle imprese - Edizione 2018.

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

Il Rapporto è stato redatto con le informazioni disponibili al 2 luglio 2018.

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

ISBN 978-88-98597-14-7

ISSN 977 -2282-685008

Contatti

pianificazione.controllo@ice.it

Nel sito www.ice.it sono disponibili il Rapporto e dati statistici aggiornati.

Finito di stampare nel mese di luglio 2018 presso
Tiburtini - Via delle Case Rosse 23
00131 - Roma
tel. [+39] 06 4190954
www.tiburtini.it - info@tiburtini.it



INDICE



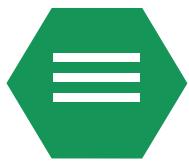
1. Lo scenario economico mondiale

1.1. Scambi internazionali e investimenti diretti esteri	8
1.1.1. L'attività economica e i conti con l'estero	8
1.1.2. Scambi di merci	15
1.1.3. Scambi di servizi	20
1.1.4. Investimenti diretti esteri	22
Approfondimenti	
<i>Rotte di trasporto, infrastrutture e mutamenti nella tecnologia del trasporto marittimo</i> (L. De Benedictis)	28
<i>La centralità dei paesi nelle catene globali del valore</i> (I. Cingolani, P. Panzarasa e L. Tajoli)	34
1.2. Le politiche per l'integrazione dei mercati internazionali	42
1.2.1. L'accesso ai mercati internazionali: dazi e misure non tariffarie sugli scambi di merci	45
1.2.2. Le barriere al commercio di servizi	52
1.2.3. Le barriere agli investimenti diretti esteri	55
1.2.4. Il processo di liberalizzazione degli scambi	57
1.2.5. Il ruolo dell'OMC nelle dispute commerciali	59
1.2.6. Gli accordi commerciali preferenziali	61
Riquadro	
<i>L'Accordo continentale di libero scambio in Africa</i> (S. Capuzzo)	68
1.2.7. Gli accordi sugli investimenti esteri	70
1.3. L'Unione Europea	72
1.3.1. La regionalizzazione degli scambi nell'Unione Europea e nell'Eurozona	72
1.3.2. La politica commerciale esterna dell'Unione Europea	74
Riquadro	
<i>Brexit: un aggiornamento</i> (S. Angelucci)	81



FOCUS: Politiche commerciali e accordi di libero scambio

Protezionismo e accordi di libero scambio: il mondo di fronte ai pericoli delle guerre commerciali	84
Approfondimenti	
<i>Populismi e governo della globalizzazione</i> (F. Onida)	88
<i>Misure non tariffarie: quali sono e quanto costano alle imprese italiane?</i> (G. Orefice e D. Suverato)	94
<i>Protezione anti-dumping e liberalizzazione del commercio internazionale</i> (M. Zanardi)	102
<i>Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio</i> (A. Mattoo, A. Mulabdic e M. Ruta)	110



INDICE

Gli accordi di nuova generazione dell'UE: similitudini e differenze negli accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam. (E. Marvasi, S. Nenci e L. Salvatici) 117

Riquadri

I requisiti di contenuto locale: definizione, finalità ed effetti (C. Castelli) 125

Place your bets! Le imprese esportatrici e gli accordi di libero scambio (A. Giunta e M. Mantuano) 130

Le regole di origine delle merci: definizione e implicazioni per le reti produttive internazionali (C. Castelli) 133

La strategia di accesso al mercato dell'UE raggiunge i suoi obiettivi (M. Fiorini, G. Giovannetti e B. Hoeckman) 136

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

2.1 Quadro macroeconomico 140

2.1.1. I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia 144

2.2 Le esportazioni 147

Riquadro

Le quote di mercato delle esportazioni italiane: un'analisi constant-market-shares (F. Di Giacomo) 151

2.3 Le importazioni 155

2.4 Il commercio estero per classi di destinazione economica dei beni 156

Approfondimenti

Il recente miglioramento della posizione netta sull'estero dell'Italia (V. Della Corte, S. Federico e E. Tosti) 158

L'effetto delle semplificazioni Intrastat sulla qualità delle statistiche sugli scambi di merci con i paesi UE (M.S. Causo e S. Russo) 164

3. Le aree e i paesi

3.1 Gli scambi di merci 172

Riquadro

Com'è cambiata la geografia degli scambi commerciali?

Un confronto tra l'Italia e i principali paesi europei (E. Mazzeo) 182

3.2 Gli scambi di servizi 186

3.3 L'internazionalizzazione produttiva 188

Approfondimenti

La "Nuova via della seta" e i porti italiani: per un cambio di rotta nel dibattito (Z. D'Agostino) 192

"Nuova via della seta": opportunità e sfide per il manifatturiero italiano (F. Ferrari e A. Lanza) 198



4. I settori

4.1	Gli scambi di merci	206
	Approfondimenti	
	<i>Il ruolo delle imprese chimiche italiane a capitale estero</i> (Federchimica e M. Mutinelli)	220
	<i>Esportazioni ed internazionalizzazione delle imprese farmaceutiche nella trasformazione del settore a livello globale</i> (S. Menghinello, C. Riccini e A. Vendetti)	227
4.2	Gli scambi di servizi	235
	Riquadro	
	<i>L'elasticità della domanda turistica internazionale dell'Italia</i> (E. Breda e G. Oddo)	237
4.3	L'internazionalizzazione produttiva	239



5. Il territorio

5.1	Interscambio di merci	244
5.2	Interscambio di servizi	250
5.3	Indicatori di apertura internazionale delle regioni italiane	253
	Riquadro	
	<i>Uno sguardo territoriale alle imprese esportatrici italiane</i> (F. Parente)	256
5.4	Internazionalizzazione produttiva	260
	Approfondimenti	
	<i>Livelli di reddito e crescita economica delle regioni europee nel XXI secolo: una nota</i> (G. Viesti)	263
	<i>Complessità economica e investimenti esteri. Un'analisi sulla localizzazione delle multinazionali nelle province italiane</i> (T. Buccellato, G. Corò e M. Mutinelli)	269
	<i>Competitività delle regioni italiane e fattori di attrazione: quale impatto sulle decisioni di localizzazione delle imprese manifatturiere cinesi?</i> (C. Pollio, L. Rubini e F. Spigarelli)	276



6. Le imprese

6.1.	L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane	284
	Approfondimenti	
	<i>Innovazione e digitalizzazione nelle imprese manifatturiere esportatrici: profili, performance economica e impatto occupazionale</i> (R. Monducci e D. Zurlo)	293
	<i>Imprese esportatrici dirette ed evolute: aspetti di misurazione e implicazioni di policy</i> (S. Menghinello, M. Morrone e L. Soriani)	303
	<i>I margini di aggiustamento delle esportazioni aggregate dell'Italia: mercati, prodotti e imprese</i> (M. Bugamelli e A. Linarello)	312



INDICE

6.2. L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane	319
Riquadro	
<i>L'internazionalizzazione delle imprese italiane: analisi delle caratteristiche e dell'evoluzione del fenomeno con dati FATS (A. Blankenburg)</i>	327
Approfondimenti	
<i>I gruppi di imprese: determinanti teoriche e prime evidenze empiriche (C. Altomonte)</i>	329
7. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese	
Quadro d'insieme	338
7.1 Commercio estero e internazionalizzazione produttiva	350
7.1.1 Ministero dello Sviluppo economico	350
7.1.2 Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale	357
7.1.3 ICE – Agenzia	363
Riquadri	
<i>Il nuovo approccio multicanale della promozione ICE (R.Ciraolo)</i>	370
<i>Attività formative sul digitale (Ufficio servizi formativi)</i>	383
7.1.4 Regioni	384
7.1.5 Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura	389
Riquadro	
<i>L'accordo di collaborazione ICE - Unioncamere (D. Mauriello)</i>	392
7.1.6 Gruppo Cassa depositi e prestiti	394
7.2 Investimenti diretti esteri in entrata	399
7.2.1 Ministero dello Sviluppo economico	399
7.2.2 ICE – Agenzia	399
Riquadro	
<i>Gli indici internazionali di attrattività per gli IDE e la posizione dell'Italia (M. Castellani, G. Credendino, S. Nigro, L. Piani)</i>	403
7.2.3 Regioni	405
7.3 Monitoraggio e valutazione	407
7.3.1 Ministero dello Sviluppo economico	407
7.3.2 Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale	410
Riquadro	
<i>Indagine Doxa sull'internazionalizzazione delle medie imprese manifatturiere e l'interazione con la Farnesina e la sua rete diplomatico-consolare (di MAECI)</i>	412
7.3.3 ICE – Agenzia	414
7.3.4 Gruppo Cassa depositi e prestiti	417
Appendice metodologica	420

LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE





LO SCENARIO ECONOMICO MONDIALE

1.1 Scambi internazionali e investimenti diretti esteri

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

Nel 2017 l'attività economica globale ha continuato sul sentiero di crescita imboccato nella seconda parte dell'anno precedente. Nelle ultime stime del Fondo monetario internazionale (FMI), pubblicate ad aprile dell'anno in corso, le previsioni sono state riviste al rialzo rispetto a quelle dell'ottobre 2017. Il PIL mondiale a parità di poteri d'acquisto è aumentato del 3,8 per cento nel 2017 e dovrebbe crescere ad un tasso leggermente più alto nel biennio 2018-19, attestandosi al 3,9 per cento (tavola 1.1)¹. La ripresa è stata guidata dal proseguire dell'andamento positivo delle economie dei paesi emergenti asiatici, da una ripresa degli investimenti nelle economie avanzate e da un aumento dei prezzi di alcune materie prime, tra cui il petrolio, che ha beneficiato i paesi esportatori di questi prodotti.

Tavola 1.1 - Quadro macroeconomico

Aree e paesi	Prodotto interno lordo ⁽¹⁾ (var. %)				Prodotto interno lordo ⁽²⁾ (quote percentuali sul PIL mondiale)				Saldo di conto corrente (in percentuale del PIL)			
	2016	2017 ⁽³⁾	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾	2016	2017 ⁽³⁾	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾	2016	2017 ⁽³⁾	2018 ⁽³⁾	2019 ⁽³⁾
Economie avanzate	1,7	2,3	2,5	2,2	41,9	41,3	40,7	40,1	0,7	0,8	0,7	0,5
Stati Uniti	1,5	2,3	2,9	2,7	15,5	15,3	15,1	14,9	-2,4	-2,4	-3,0	-3,4
Giappone	0,9	1,7	1,2	0,9	4,4	4,3	4,2	4,0	3,8	4,0	3,8	3,7
Area dell'euro	1,8	2,3	2,4	2,0	11,7	11,6	11,4	11,2	3,4	3,5	3,2	3,2
Economie emergenti e in via di sviluppo	4,4	4,8	4,9	5,1	58,1	58,7	59,3	59,9	-0,3	-0,1	-0,1	-0,2
Europa centrale e orientale	3,2	5,8	4,3	3,7	3,5	3,6	3,6	3,6	-1,8	-2,6	-2,9	-2,7
Comunità degli Stati Indipendenti	0,4	2,1	2,2	2,1	4,5	4,5	4,4	4,3	0,0	1,3	2,8	2,3
Russia	-0,2	1,5	1,7	1,5	3,2	3,2	3,1	3,0	2,0	2,6	4,5	3,8
Paesi asiatici emergenti	6,5	6,5	6,5	6,6	31,5	32,4	33,2	34,1	1,4	0,9	0,6	0,6
Cina	6,7	6,9	6,6	6,4	17,7	18,2	18,7	19,2	1,8	1,4	1,2	1,2
India	7,1	6,7	7,4	7,8	7,2	7,4	7,7	8,0	-0,7	-2,0	-2,3	-2,1
America centro-meridionale	-0,6	1,3	2,0	2,8	7,9	7,7	7,6	7,5	-1,9	-1,6	-2,1	-2,3
Brasile	-3,5	1,0	2,3	2,5	2,6	2,6	2,5	2,5	-1,3	-0,5	-1,6	-1,8
Medio Oriente e Africa settentrionale	4,9	2,2	3,2	3,6	6,7	6,6	6,6	6,6	-4,6	-0,6	1,1	0,2
Africa sub-sahariana	1,4	2,8	3,4	3,7	3,0	3,0	3,0	3,0	-4,1	-2,6	-2,9	-3,1
Sudafrica	0,6	1,3	1,5	1,7	0,6	0,6	0,6	0,6	-3,3	-2,3	-2,9	-3,1
Mondo	3,2	3,8	3,9	3,9	100,0	100,0	100,0	100,0	-	-	-	-

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

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

⁽³⁾ Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, aprile 2018

L'attività economica ha avuto un andamento differenziato nelle diverse aree geografiche. Tra gli stessi paesi emergenti dell'Asia, che restano di gran lunga i più dinamici e il cui PIL si stima aumenterà nel complesso ad un ritmo superiore al sei per cento annuo, dopo il forte rialzo

* Redatto da Giulio Giangaspero (ICE) con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

¹ Imf (2018), *Cyclical Upswing, Structural Change*, World Economic Outlook, April 2018 <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/03/20/world-economic-outlook-april-2018>



del 2017, si prevede un andamento stazionario nel 2018-19², soprattutto per effetto del lieve rallentamento in corso in Cina³. Al contempo, i tassi di crescita di alcune economie avanzate, come gli Stati Uniti, il Giappone e i maggiori paesi europei, che pure nel 2017 hanno mostrato una dinamica superiore alle aspettative, continueranno a restare vicini o al di sotto del due per cento annuo fino al 2019.

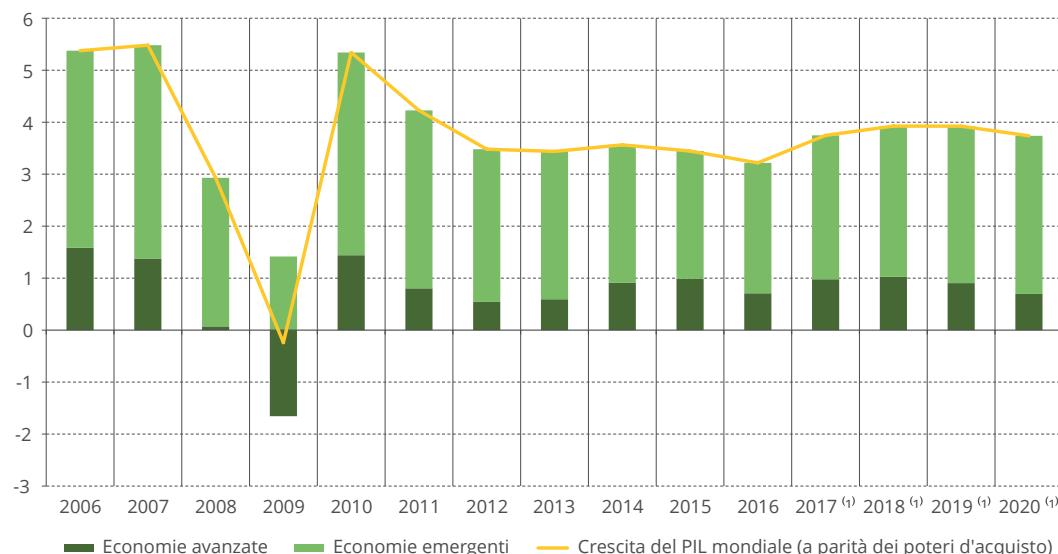
Benché dunque nel 2017 e nell'anno in corso emergano segnali positivi, non mancano gli elementi di rischio negli scenari previsionali – come le politiche protezionistiche attuate dagli Stati Uniti e le contromisure prese dal Governo cinese, oltre che il perpetrarsi delle tensioni geopolitiche in Medio Oriente e in America Latina – che impongono estrema cautela: resta infatti la preoccupazione che il recente andamento sia congiunturale e che i limiti alla crescita siano di natura strutturale.

Dopo il forte rallentamento del 2016, nel 2017 le economie avanzate hanno accelerato e la produzione è aumentata del 2,3 per cento rispetto all'anno precedente. Sebbene anche nell'anno in corso questi paesi dovrebbero mostrare un andamento al di sopra del loro potenziale, con un aumento della produzione stimato al 2,5 per cento, a partire dal 2019 si prevede un rallentamento.

Torna ad aumentare il differenziale di crescita tra paesi emergenti e avanzati, che si era progressivamente fino al 2015. Il FMI stima infatti per i paesi emergenti un'accelerazione della crescita nel prossimo biennio, in concomitanza con un lieve rallentamento nelle economie avanzate (grafico 1.1).

Grafico 1.1 - Contributi alla crescita del PIL mondiale

Variazioni percentuali



⁽¹⁾ Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

² Adb (2018), *How Technology Affects Jobs*, Asian Development Outlook, April 2018, <http://dx.doi.org/10.22617/FLS189310-3>

³ Rapporto CER n.4/2017.



Il miglioramento ciclico della produzione manifatturiera ha favorito la crescita in tutti i paesi avanzati soprattutto a partire dalla seconda metà del 2016, e questo andamento positivo è continuato anche nel 2017 e nell'anno in corso. La politica monetaria accomodante e misure di sostegno alla produzione e all'occupazione, per quanto dagli esiti non sempre efficaci considerati i limiti imposti dalle dimensioni del debito pubblico e dalle regole in materia di bilancio in molti paesi dell'Unione europea, hanno contribuito a questo andamento.

Negli Stati Uniti le politiche monetaria e fiscale espansive stanno spingendo il paese verso la piena occupazione, e la crescita della produzione è prevista in aumento del 2,3 nel 2017 e del 2,9 nel 2018. Una volta che tali politiche, in particolare quella fiscale, avranno diminuito i propri effetti, le ricadute sull'aumento del PIL si attenueranno e la prospettiva per il biennio 2019-20 è di un aumento di poco superiore al due per cento.

I paesi dell'Area dell'euro, secondo le stime del FMI, hanno registrato nel 2017 una crescita del PIL del 2,3 per cento, rispetto all'1,8 per cento del 2016, un'espansione largamente sostenuta dalla domanda interna e dall'aumento dei prestiti a famiglie e imprese. Nel 2018 la crescita dell'area dovrebbe attestarsi al 2,4 per cento ma, come menzionato, le previsioni per il biennio successivo mostrano un rallentamento e un assestamento su tassi vicini al due per cento annui. Il quadro resta tuttavia piuttosto eterogeneo tra le economie dei singoli paesi. La Germania e soprattutto la Spagna dovrebbero crescere a ritmi superiori alla media europea, mentre la Francia e l'Italia si dovrebbero collocare sotto la media. I paesi emergenti dell'Unione, in particolare Romania e Polonia, e alcune economie di dimensioni minori, quali Irlanda, Islanda ed Estonia, registrano tassi di crescita quasi doppi rispetto a quelli degli altri paesi avanzati.

In Giappone l'attività economica nel 2017 è cresciuta dell'1,7 per cento, dopo il modesto +0,9 per cento del 2016, grazie a una domanda globale dei prodotti giapponesi in aumento e al rafforzamento degli investimenti nel settore privato. Anche il settore pubblico ha contribuito a sostenere l'economia, con una politica fiscale espansiva.

L'Asia emergente continua ad essere l'area che cresce più rapidamente, contribuendo per quasi il 60 per cento alla crescita della produzione mondiale, e Cina e India si confermano i principali motori dell'economia a livello globale. In entrambi i paesi l'ottima performance del 2017 (PIL in aumento del 6,9 per cento in Cina e del 6,7 per cento in India) è stata sostenuta dalle esportazioni nette, in ripresa dopo un 2016 negativo, e da un robusto aumento dei consumi privati. Le previsioni mostrano un leggero rallentamento dei tassi dell'economia cinese, che prosegue nella transizione ad un modello di sviluppo più maturo con un maggiore peso della domanda interna rispetto alle esportazioni, mentre per l'India il FMI stima una crescita molto sostenuta anche nei prossimi anni (+7,4 per cento nel 2018 e +7,8 per cento nel 2019).

In Russia, paese che sta beneficiando dell'aumento delle quotazioni petrolifere, il PIL è cresciuto dell'1,5 per cento nel 2017, invertendo il trend negativo del 2015-16. Anche nel prossimo biennio la produzione economica dovrebbe aumentare, mantenendosi su tassi stabili, simili a quelli attuali, anche se si prevede un abbassamento delle quotazioni del petrolio nel prossimo futuro.

In Brasile, paese esportatore di materie prime, l'attività economica cresce, sebbene a tassi contenuti (+1,0 per cento nel 2017 e +2,3 per cento nel 2018), ma la situazione politica ancora incerta non sembra garantire una ripresa economica duratura nel medio periodo. Nei restanti paesi dell'America Latina le prospettive di crescita non sono molto diverse da quelle brasiliene, con l'unica eccezione della Colombia, dove si prevede un aumento della produzione industriale superiore al tre per cento nel biennio 2018-19. In Venezuela, infine, la recessione è così grave da avere portato il paese sull'orlo di una crisi umanitaria, la cui soluzione resta ancora lontana.

I paesi produttori di petrolio del Medio Oriente hanno sperimentato un brusco rallentamento dell'attività economica nel 2017 – con l'Arabia Saudita che registra la prima contrazione del PIL

dal 2009 – e le riforme strutturali necessarie ad un maggiore diversificazione produttiva sono divenute ormai improcrastinabili. Nei paesi africani del bacino del Mediterraneo, escluso il caso della Libia che resta ancora di difficile lettura, le previsioni sono positive in particolare per Egitto e Marocco, con tassi di crescita superiori al quattro per cento in entrambi i paesi fino al 2019. In Algeria lo scenario previsivo è al ribasso per l'incertezza sull'andamento delle quotazioni petrolifere, nonostante la situazione politica sia più stabile rispetto ai paesi confinanti.

In Africa sub-sahariana il PIL è aumentato del 2,8 per cento del 2017 e le stime indicano una accelerazione al 3,4 per cento nel 2018. Tale andamento caratterizza i due terzi dei paesi della regione, sostenuta da una domanda globale in aumento, dai prezzi delle materie prime cresciuti nel corso del 2017 e da un miglioramento nell'accesso al mercato dei capitali. In questo quadro generale, tuttavia, i due maggiori paesi dell'area, Nigeria e Sud Africa, registrano tassi di crescita piuttosto bassi, inferiori al due per cento, pesando sull'andamento dell'intera regione. Al contempo, alcune economie sono cresciute a ritmi molto più sostenuti della media (tra i più grandi si segnalano Etiopia, Ghana, Senegal e Tanzania), mentre altre, specialmente quelle interessate da conflitti interni (Burundi, Congo e Sud Sudan), mostrano un declino nel livello del PIL nel 2017, confermato anche nelle previsioni per il biennio 2018-19.

Nel 2017 gli squilibri globali nei saldi di parte corrente delle bilance dei pagamenti (espressi in percentuale del PIL) hanno fatto registrare alcune importanti variazioni (tavola 1.1). Il disavanzo corrente degli Stati Uniti si è mantenuto stabile nel 2017, ma le previsioni indicano un peggioramento nel prossimo biennio. L'avanzo cinese risulta in diminuzione. Nell'Area dell'euro si conferma l'avanzo nei saldi, sebbene il dato aggregato nasconde condizioni molto differenziate tra i paesi: restringendo il campo d'analisi alle economie di dimensioni maggiori, registrano saldi positivi l'Italia (2,9 per cento del PIL nel 2017) e, soprattutto, Paesi Bassi e Germania (valori vicini al 9 per cento del PIL) e all'estremo opposto mostrano disavanzi il Regno Unito (-4,1 per cento del PIL) e più moderatamente Francia (-1,4 per cento). In Giappone nel 2017 si conferma un leggero aumento del saldo di parte corrente, con previsioni stabili nel biennio 2018-19. Infine, il 2017 ha segnato un aumento del saldo russo rispetto all'anno precedente, con previsioni di ulteriore rialzo nel prossimo biennio.

Grafico 1.2 - Prezzi in dollari delle materie prime

Indici 2007=100



⁽¹⁾ Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI



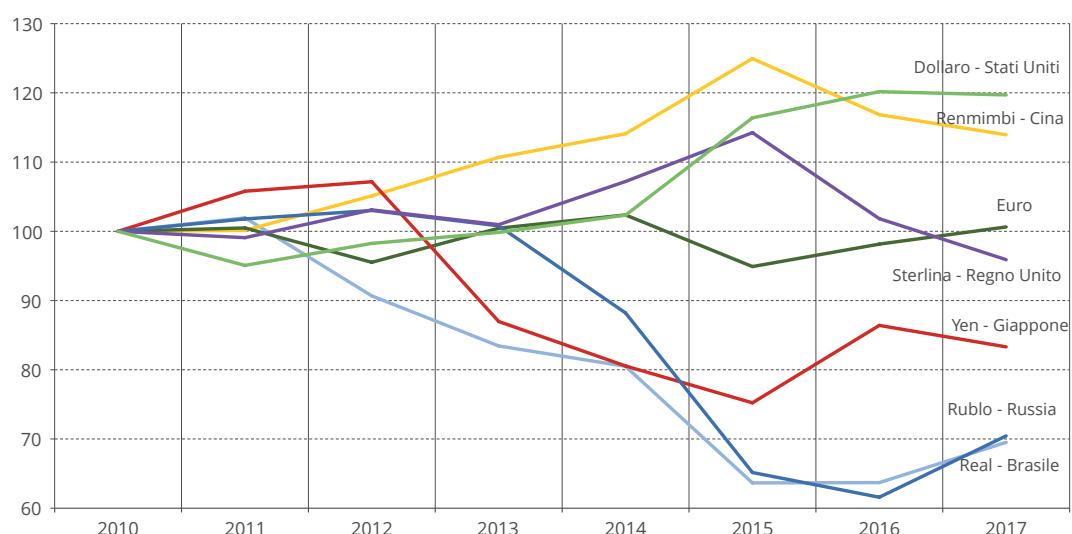
I prezzi delle materie prime energetiche sono cresciuti nel corso del 2017, con un aumento consistente in special modo del prezzo del petrolio, il cui prezzo al barile ha toccato i 65 dollari a gennaio 2018 assestandosi poi a 50 dollari a maggio 2018⁴, e le previsioni per il medio-termine mostrano valori tendenti al ribasso (grafico 1.2). La forte domanda di metalli di base dovuta alla ripresa economica nelle maggiori economie e i tagli alla produzione in Cina hanno trainato al rialzo il prezzo dei metalli nel 2017, andamento che proseguirà pure nel 2018, ma anche in questo caso le stime mostrano una stabilizzazione nel biennio successivo. Infine, anche le materie prima alimentari registrano un andamento in crescita, con aumenti più contenuti rispetto a beni energetici e metalli, ed anche in questo caso, secondo le stime, il livello dei prezzi dovrebbe stabilizzarsi nel medio termine.

Tra le principali valute (grafico 1.3), dopo il continuo apprezzamento del renmimbi dal 2010 al 2015, nel 2016 e 2017 il tasso di cambio effettivo nominale della valuta cinese è diminuito leggermente. L'andamento del dollaro si è stabilizzato nel corso del 2017, riflettendo le aspettative sulla normalizzazione della politica monetaria; tuttavia, nell'anno in corso si è registrato un apprezzamento della valuta statunitense rispetto all'euro, a causa dell'incertezza conseguente alle elezioni italiane e sul futuro della valuta comune europea. Nel momento in cui scriviamo (giugno 2018), si assiste ad un riequilibrio del rapporto tra le due monete. Si è confermato nel 2017 il forte deprezzamento della sterlina inglese e infine, restando nell'ambito delle principali valute utilizzate negli scambi internazionali, rublo e real nel 2017 hanno invertito la tendenza al deprezzamento degli ultimi anni. Tuttavia, nel 2018, mentre la sterlina registra un nuovo apprezzamento, rublo e real nei primi mesi dell'anno si sono deprezzate.

Secondo le stime del FMI, il commercio internazionale di beni e servizi ai tassi di cambio di mercato è cresciuto appena del 4,9 per cento nel 2017, dopo aver registrato nel 2016 la peggiore performance degli ultimi venti anni, escludendo il 2009. Le stime del FMI mostrano un andamento simile anche per 2018-19, suggerendo che gli scambi internazionali sembrano avere perso definitivamente il ritmo degli anni Novanta e Duemila (grafico 1.4).

Grafico 1.3 - Tassi di cambio effettivi nominali

Indici 2007=100



⁽¹⁾ Stime e previsioni.

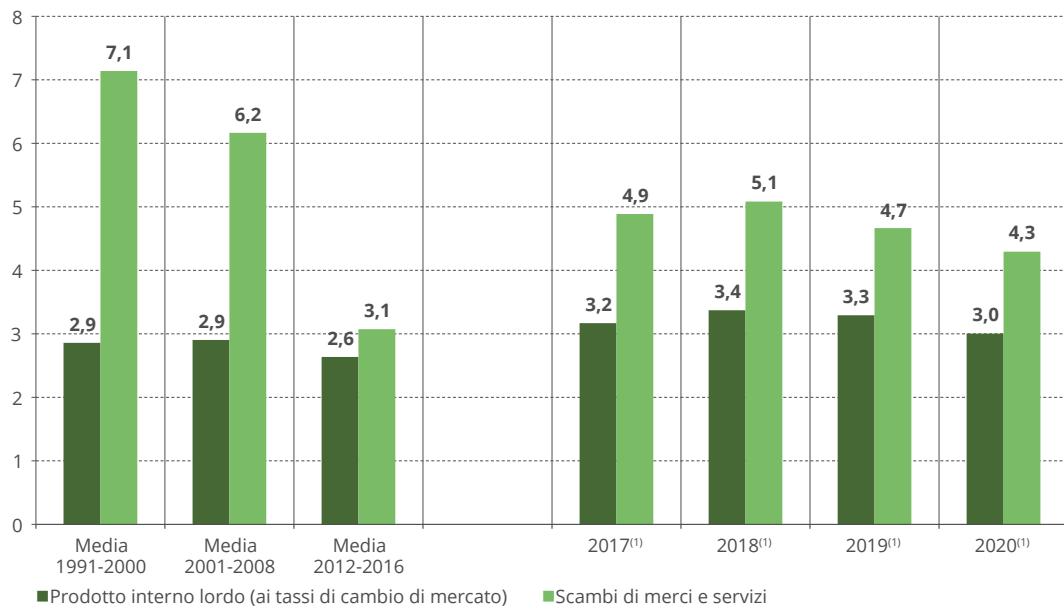
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

4) Average Petroleum Spot Price, fonte: FMI.



Grafico 1.4 - Produzione e commercio mondiali

Variazioni percentuali in volume



⁽¹⁾Stime e previsioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Si conferma, pertanto, il fenomeno del rallentamento della crescita degli scambi rispetto al PIL, che caratterizza l'attuale ciclo economico globale. Anche se nel biennio in corso (2017-2018) produzione e commercio sono cresciuti, le previsioni per il medio termine stimano un nuovo rallentamento. L'attuale accelerazione non ha dunque alterato la fase in corso, caratterizzata da un abbassamento dell'elasticità apparente degli scambi internazionali rispetto al reddito mondiale.

Il rallentamento degli scambi non si è tuttavia manifestato con la stessa intensità in tutte le aree del mondo (grafico 1.5). Confrontando i livelli medi dell'elasticità delle importazioni rispetto al reddito tra il decennio precedente alla crisi economica globale e il periodo 2012-17, si nota che nei paesi avanzati europei questo rapporto è aumentato, per effetto di una riduzione delle importazioni inferiore a quella del PIL. Nei paesi emergenti, e soprattutto in quelli asiatici, tuttavia, l'elasticità si è ridotta considerevolmente, fino a scendere ad un valore al di sotto dell'unità.

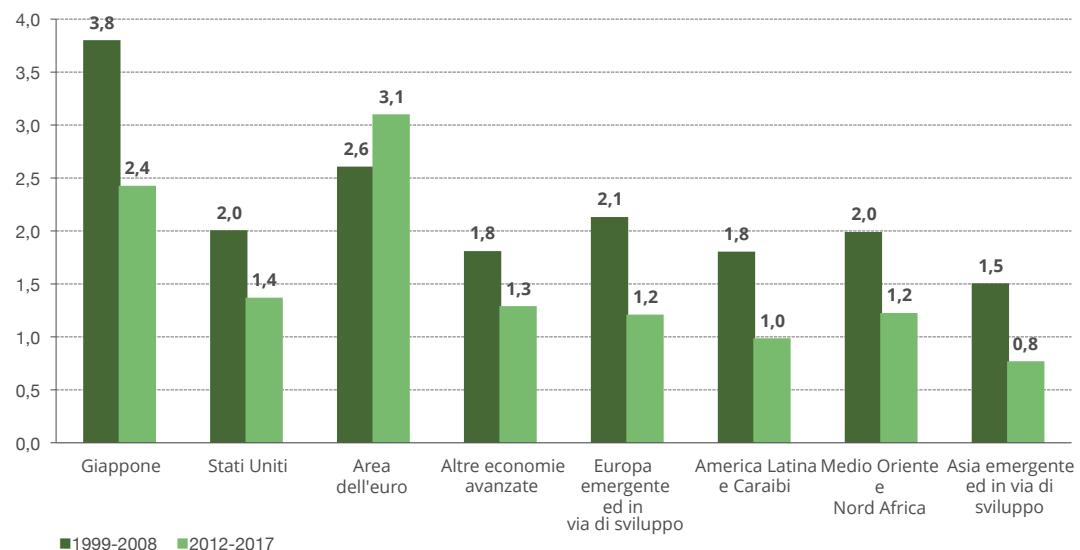
Il rallentamento della crescita degli scambi internazionali dei paesi asiatici (grafico 1.6) è da ricongiungersi a un insieme di determinanti. A livello globale, il fenomeno delle reti internazionali della produzione sembra essere giunto a maturazione e le reti hanno probabilmente cessato di espandersi ulteriormente.

Inoltre, un elemento comune ai paesi emergenti è un livello di elasticità delle importazioni rispetto al reddito in media inferiore a quello delle economie avanzate. Anche se le cause sono di diversa natura, la ragione principale è che nelle economie emergenti il settore *tradable* è molto rilevante e ciò determina una crescita delle importazioni più simile a quella del PIL, dunque con un'elasticità tendenzialmente vicina all'unità e un suo sostanziale andamento pro-ciclico. Di conseguenza, nell'attuale fase in cui la produzione cresce ad un ritmo inferiore rispetto al trend di lungo periodo, l'elasticità avrà un andamento analogo⁵.

5) <https://voxeu.org/article/cyclical-forces-global-trade-slowdown>

Grafico 1.5 - Elasticità delle importazioni rispetto al reddito per principali paesi e aree geo-economiche

Rapporto tra i tassi medi annui di crescita in volume delle importazioni di beni e servizi e del PIL, a prezzi costanti

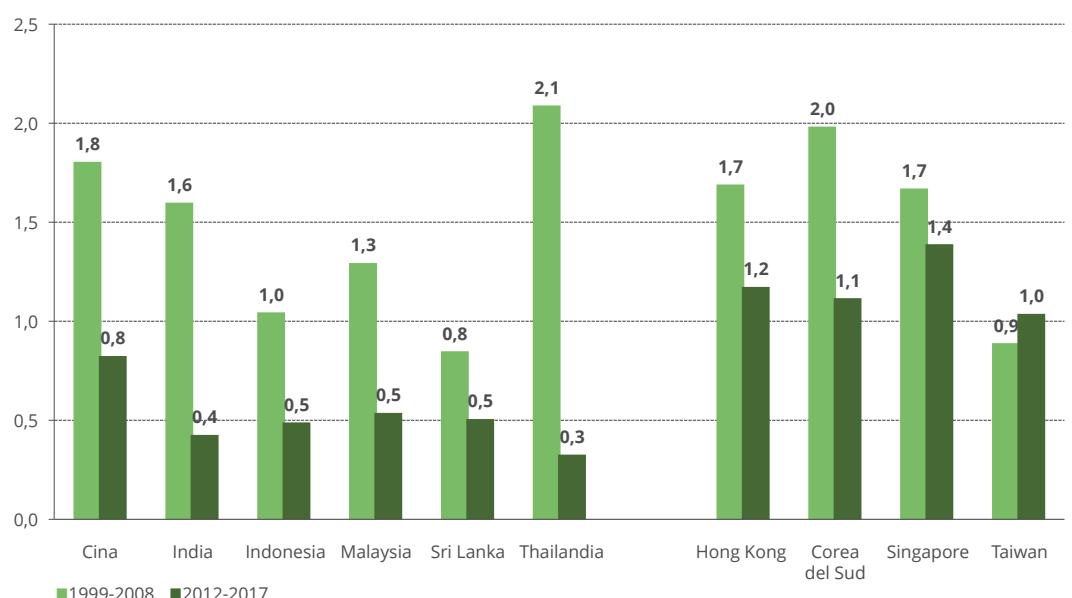


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

La dinamica del PIL per il mondo e per le altre aree geografiche è stata calcolata con dati aggregati usando i tassi di cambio a parità di poteri d'acquisto. Diversamente, nel grafico 1.4 la dinamica del PIL mondiale è calcolata utilizzando i tassi di cambio di mercato, per renderla meglio confrontabile con la dinamica degli scambi.

Grafico 1.6 - Elasticità delle importazioni rispetto al reddito per principali paesi asiatici

Rapporto tra i tassi medi annui di crescita in volume delle importazioni di beni e servizi e del PIL, a prezzi costanti



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI



Infine, a livello regionale, potendo beneficiare dell'aumento del reddito disponibile di una parte crescente della popolazione dei paesi asiatici, il contributo della domanda interna alla crescita è stato superiore rispetto al passato e la produzione si è orientata maggiormente verso il mercato interno piuttosto che verso i mercati esteri. In tali dinamiche il ruolo della Cina è fondamentale, e il rallentamento cinese è a sua volta un elemento che influenza le altre economie della regione e amplifica gli effetti descritti. In sintesi, il rapido *catching up* dei paesi emergenti, in particolare della Cina, prima della crisi aveva determinato ritmi di crescita degli scambi internazionali elevati e irripetibili. Oggi lo sviluppo economico degli emergenti è sempre più sostenuto da settori con minore capacità di attivazione delle importazioni (terziario, costruzioni, ad esempio) rispetto al comparto della produzione industriale, con un conseguente rallentamento strutturale della domanda di beni dall'estero. Inoltre, anche sul fronte della produzione e mantenendo il focus sull'economia cinese, l'attuale rallentamento del maggiore paese asiatico è parte del suo stesso percorso di sviluppo, che si sta posizionando su ritmi di crescita minori e più sostenuti dai consumi e dai servizi.⁶

1.1.2 Scambi di merci

Dopo la cattiva performance del 2016 (produzione cresciuta del 2,5 per cento e commercio internazionale cresciuto del 2,3 per cento ai tassi di cambio di mercato), il 2017 ha segnato un momento abbastanza positivo per la crescita degli scambi internazionali, cresciuti in quantità del 4,5 per cento (tavola 1.2). Gli elementi congiunturali⁷ legati alla ripresa degli investimenti hanno trainato la crescita degli scambi, soprattutto nei paesi emergenti; ed anche la ripresa migliore del previsto nei paesi avanzati ha avuto effetti positivi sull'andamento dei grandi paesi esportatori, come Germania, Stati Uniti e Giappone. Tuttavia, nelle previsioni del FMI, la crescita sembra toccare un picco nel 2017 e 2018 per poi stabilizzarsi nuovamente nel periodo successivo.

Le ragioni strutturali della debolezza degli scambi sono collegate, oltre che al già richiamato cambiamento in atto nel modello di sviluppo cinese, allo spostamento geografico del motore della crescita a livello globale verso economie di paesi e aree geografiche, con l'Asia emergente in testa, che presentano ancora un grado di apertura internazionale inferiore a quello di Europa e Stati Uniti, e dunque una minore capacità di attivare gli scambi internazionali. Infatti, se si esclude il 2017, anno nel quale gli scambi sono ripresi, in tutta l'Asia emergente nel 2014, a prezzi correnti, erano rimasti invariati rispetto all'anno precedente e, in linea con quanto discusso a proposito della bassa elasticità delle importazioni al reddito in periodi di rallentamento della produzione, nel biennio 2015-16 la diminuzione delle importazioni era stata molto consistente (soprattutto nel 2015, con una riduzione superiore al 13 per cento). I maggiori paesi dell'area, India, Indonesia, Corea del Sud, Singapore e Taiwan hanno inoltre sperimentato cali di esportazioni e importazioni in tutto il triennio 2014-16.⁸

A questi fattori regionali si aggiungono, tra gli elementi che motivano una riduzione degli scambi internazionali, un ritmo più equilibrato di crescita dei prezzi delle materie prime, la frenata nel processo di liberalizzazione commerciale multilaterale e dei suoi benefici sul commercio e il rallentamento dell'espansione delle catene globali del valore.

⁶ Interessante il confronto con l'economia sud-coreana, che alla fine degli anni Novanta ha sperimentato un andamento del Pil pro-capite analogo a quello attuale cinese (si veda ad es. CSC, Scenari Economici, n. 26/2016).

⁷ Nelle parole del FMI, l'economia sperimenta un *cyclical rebound in global trade*.

⁸ Adb (2018), *op. cit.*



Tavola 1.2 - Esportazioni mondiali di merci

Valori in miliardi di dollari correnti e variazioni in percentuale⁽¹⁾

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Valori	16.165	12.561	15.301	18.338	18.496	18.953	18.968	16.519	16.029	17.730
Variazioni percentuali										
Valori	15,4	-22,6	21,7	20,0	0,2	2,1	0,4	-13,2	-3,1	10,8
Quantità	1,9	-12,4	14,0	5,5	2,0	2,6	2,4	2,3	1,6	4,5
Valori medi unitari	13,3	-11,6	6,8	13,8	-1,8	-0,5	-1,9	-15,2	-4,6	6,1

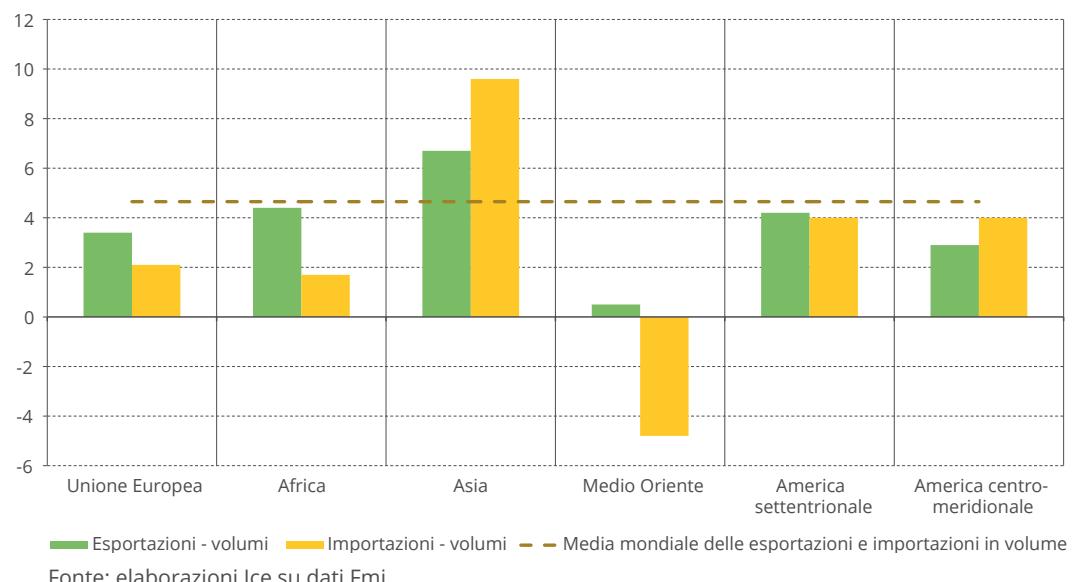
⁽¹⁾ Comprese le riesportazioni di Hong Kong.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tutte le aree geo-economiche hanno mostrato incrementi nei volumi di merci esportate, ad esclusione dei paesi del Medio Oriente, nei quali l'aumento delle quotazioni petrolifere non è riuscito a contrastare l'andamento negativo delle economie e stimolare le importazioni (grafico 1.7). Gli aumenti più consistenti sono stati registrati da Asia, soprattutto con riferimento alle importazioni (aumentate di poco meno del 10 per cento rispetto al 2016), e con una buona performance anche delle esportazioni dell'area.

Grafico 1.7 - Esportazioni e importazioni di merci per area geografica nel 2017

Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi

Alla crescita dell'interscambio mondiale di merci nel 2017 hanno contribuito soprattutto i settori più strettamente legati ai corsi delle materie prime, che mostrano aumenti molto significativi rispetto all'anno precedente (prodotti dell'industria estrattiva: +30,7 per cento; derivati del petrolio: +27,8 per cento; cfr. tavola 1.3). Gli altri settori-chiave nello spiegare la crescita degli scambi nel corso dell'ultimo anno sono l'elettronica e i prodotti chimici, che hanno registrato tassi di variazione al di sopra della media, mentre i macchinari sono cresciuti in linea con il commercio mondiale. Tra i settori che sono cresciuti di meno i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) e i prodotti tessili e di abbigliamento.

Considerare il periodo dal 2011 al 2017 permette di cogliere le dinamiche di carattere più



strutturale relative al peso e al contributo alla crescita al commercio mondiale dei vari aggregati merceologici. Da questo punto di vista, nonostante il buon andamento dell'ultimo anno, i settori connessi alle materie prime sono quelli che mostrano le variazioni negative maggiori, a causa della forte riduzione dei prezzi delle *commodities* negli ultimi anni. Se, infatti, escludiamo i prodotti energetici e le materie prime, il tasso di crescita medio annuo degli scambi passa da -0,4 per cento a +0,9 per cento nel periodo considerato. In questo quadro, il comparto dell'industria del legno, i macchinari, i prodotti tessili e quelli alimentari presentano variazioni negative o vicine allo zero. Sul fronte opposto, invece, i prodotti farmaceutici, l'elettronica e i mezzi di trasporto (compresi gli autoveicoli) mostrano una crescita sostenuta e un aumento della loro quota relativa sul totale delle merci scambiate.

Tavola 1.3 - Commercio mondiale⁽¹⁾ per settori

Elaborazioni su valori in miliardi di dollari

Settori	Composizione						Variazione %		Contributo alla crescita ⁽²⁾	
	2003	2008	2011	2015	2016	2017	2016-17	2012-17 tcma ⁽³⁾	2015-16	2016-17
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	2,7	2,7	2,9	3,0	3,1	3,0	6,9	0,0	0,0	0,2
Prodotti dell'industria estrattiva	7,7	13,3	13,5	8,4	7,1	8,4	30,7	-8,0	-1,5	2,2
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,5	5,0	5,4	5,7	6,0	5,9	8,4	1,2	0,1	0,5
Prodotti tessili e articoli d'abbigliamento	5,7	4,1	4,1	4,8	4,8	4,5	3,7	0,9	-0,1	0,2
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	1,3	1,0	1,1	1,4	1,4	1,4	5,9	2,9	0,0	0,1
Legno e prodotti in legno; carta e stampa	2,9	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9	5,4	-0,9	0,0	0,1
Coke e prodotti petroliferi raffinati	2,6	4,8	5,1	3,6	3,1	3,6	27,8	-6,0	-0,6	0,9
Sostanze e prodotti chimici	7,7	7,6	7,8	7,5	7,4	7,5	11,9	-1,0	-0,3	0,9
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,1	3,0	3,2	3,7	3,9	3,9	10,7	3,1	0,1	0,4
Articoli in gomma e materie plastiche, altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,7	3,4	3,4	3,9	4,0	3,8	6,3	1,4	-0,1	0,3
Metalli di base e prodotti in metallo	7,1	9,3	8,8	8,8	8,7	8,6	9,5	-0,7	-0,3	0,8
Computer, apparecchi elettronici e ottici	13,4	11,3	11,5	13,2	13,4	13,6	11,9	2,4	-0,1	1,6
Apparecchi elettrici	4,8	4,4	4,3	5,1	5,2	5,1	8,9	2,3	0,0	0,5
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	10,6	9,6	8,9	9,0	9,1	9,0	10,1	-0,2	-0,2	0,9
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	10,2	8,3	7,6	8,8	9,3	9,0	7,1	2,3	0,3	0,7
Altri mezzi di trasporto	3,6	3,0	3,2	3,7	3,9	3,6	0,9	1,7	0,1	0,0
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,8	3,3	3,4	4,3	4,4	4,3	6,4	3,2	0,1	0,3
Altri prodotti n.c.a.	3,9	3,9	3,7	3,1	3,2	3,0	5,9	-3,7	0,0	0,2
Totale prodotti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	10,7	-0,4	-2,5	10,7

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

⁽²⁾ Peso della variazione delle esportazioni di ogni settore sul valore delle esportazioni totali dell'anno precedente.

⁽³⁾ Tasso di crescita medio annuo

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



L'andamento di medio periodo delle quote sugli scambi internazionali per area geografica, misurate in valori a prezzi correnti, mostra che, dopo la crisi economica globale del 2008-10, l'Unione Europea e l'America settentrionale non hanno più recuperato il terreno perso a favore dell'Asia. Nel 2017, in particolare, si registra un leggero aumento di quota di tutte le aree emergenti a fronte di una sostanziale tenuta dell'Asia e di un ulteriore leggero calo dell'Europa e dell'America del Nord. Per quel che riguarda le importazioni, invece, nel 2017 sono aumentate le quote dell'Asia e della Comunità degli Stati indipendenti, in linea con quanto già detto a proposito della generale crescita della produzione industriale dei Paesi asiatici e con la leggera ripresa dell'economia russa (tavola 1.4).

Tavola 1.4 - Scambi di merci per aree geografiche

Pesi percentuali sui valori a prezzi correnti

Aree geografiche	Esportazioni					Importazioni				
	2000	2007	2010	2015	2016	2000	2007	2010	2015	2016
Unione Europea ⁽¹⁾	38,1	38,3	33,2	33,6	33,3	38,5	39,5	34,2	32,8	32,6
Paesi europei non UE	2,7	3,1	3,1	3,5	3,4	2,8	3,2	3,2	3,6	3,6
Comunità degli Stati Indipendenti	2,2	3,7	4,3	2,6	2,9	1,2	2,6	2,9	2,0	2,2
Africa	2,3	3,1	3,3	2,2	2,4	1,9	2,6	3,1	3,0	3,0
America settentrionale	19,0	13,1	12,5	13,8	13,4	25,1	18,9	16,7	18,8	18,2
America centro-meridionale	3,1	3,7	4,2	3,2	3,3	3,1	3,3	4,0	3,3	3,2
Medio Oriente	4,1	5,5	6,9	5,1	5,4	2,5	3,3	3,7	4,3	4,0
Asia e Oceania	28,4	29,5	32,6	36,0	35,9	25,0	26,7	32,2	32,1	33,3
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ A 28 paesi.

Fonte: elaborazioni Icse su dati OMC

Nel 2017 la graduatoria dei principali paesi esportatori mondiali di merci è risultata molto simile all'anno precedente ad esclusione della Corea del Sud, che guadagna due posizioni (tavola 1.5). Tutti i paesi europei devono ancora recuperare i livelli (in valori correnti) del 2011, con Giappone, Regno Unito che registrano le variazioni negative più consistenti nel periodo (oltre due punti percentuali persi in media ogni anno), seguiti da Francia, Italia e Paesi Bassi; anche la Germania ha perso 0,3 punti percentuali in media ogni anno dal 2011 al 2017. Per contro, oltre alla Cina e Hong Kong, anche gli Stati Uniti e la Corea del Sud registrano un tasso positivo di crescita delle esportazioni, sebbene ad un livello inferiore.

La Corea del Sud entra nelle prime dieci posizioni anche come importatore di merci, superando il Canada, che passa in undicesima posizione. Anche in questo caso uno sguardo che abbracci un periodo più lungo mostra con maggiore chiarezza le tendenze in atto: solo gli Stati Uniti, la Cina e Hong Kong sembrano avere superato le difficoltà degli ultimi anni e hanno aumentato le importazioni dal 2011 ad oggi. Gli altri paesi, e soprattutto Giappone e Italia, nonostante la ripresa (la crescita delle importazioni nel 2017 è stata molto netta), non sono ancora riusciti a recuperare il terreno perduto.

Nel 2017 il surplus commerciale della Cina ha subito un ulteriore ridimensionamento, dopo quello del 2016, scendendo a 421 miliardi di dollari, mentre quello della Germania si è consolidato poco al di sotto dei 300 miliardi, sostanzialmente ai livelli dello scorso anno. Tutti i paesi esportatori di materie prime energetiche hanno avuto un miglioramento del saldo, grazie all'aumento dei prezzi delle *commodities*. Tra i paesi non esportatori di materie prime, l'Italia mantiene un attivo consistente, pari a 54 miliardi di dollari, di poco inferiore a quello del



2016. Considerando le situazioni di disavanzo, aumenta molto il deficit statunitense, passato dai -799 dell'anno precedente a -863 miliardi, elemento che sembra avere motivato le politiche dell'amministrazione Trump volte a favorire una sua riduzione (grafico 1.8). Aumenta anche il disavanzo commerciale dell'India e si mantiene elevato quello del Regno Unito, seppure in lieve calo.

Tavola 1.5 - I primi 10 esportatori mondiali di merci

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

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017	2012-17 ⁽¹⁾	2017	2011	2016	2017
1	1	1	Cina	2.098	2.263	3,0	7,9	10,4	13,1	12,8
2	2	2	Stati Uniti	1.451	1.547	0,7	6,6	8,1	9,1	8,7
3	3	3	Germania	1.334	1.448	-0,3	8,5	8,0	8,3	8,2
4	4	4	Giappone	645	698	-2,7	8,3	4,5	4,0	3,9
5	5	5	Paesi Bassi	571	652	-0,4	14,1	3,6	3,6	3,7
7	8	6	Corea del Sud	495	574	0,5	15,8	3,0	3,1	3,2
10	6	7	Hong Kong	517	550	3,2	6,5	2,5	3,2	3,1
6	7	8	Francia	502	535	-1,8	6,7	3,3	3,1	3,0
8	9	9	Italia	462	506	-0,6	9,6	2,9	2,9	2,9
9	10	10	Regno Unito	410	445	-2,1	8,6	2,8	2,6	2,5
			Somma dei primi 10 paesi	8.485	9.219	0,4	8,7	49,0	52,9	52,0
			Mondo	16.029	17.730	-0,6	10,6	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6 - I primi 10 importatori mondiali di merci

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

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali		Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017	2012-17 ⁽¹⁾	2017	2011	2016	2017
1	1	1	Stati Uniti	2.250	2.409	1,0	7,1	12,2	13,8	13,4
2	2	2	Cina	1.588	1.842	0,9	16,0	9,4	9,7	10,2
3	3	3	Germania	1.056	1.167	-1,2	10,5	6,8	6,5	6,5
4	5	4	Giappone	608	672	-3,9	10,6	4,6	3,7	3,7
6	4	5	Regno Unito	636	644	-0,8	1,2	3,7	3,9	3,6
5	6	6	Francia	572	625	-2,3	9,2	3,9	3,5	3,5
10	7	7	Hong Kong	547	590	2,4	7,8	2,8	3,4	3,3
7	8	8	Paesi Bassi	505	574	-0,6	13,7	3,2	3,1	3,2
9	11	9	Corea del Sud	406	478	-1,5	17,8	2,8	2,5	2,7
8	10	10	Italia	407	453	-3,5	11,2	3,0	2,5	2,5
			Somma dei primi 10 paesi	8.576	9.454	-0,4	10,2	52,5	52,7	52,5
			Mondo	16.287	18.024	-0,4	10,7	100,0	100,0	100,0

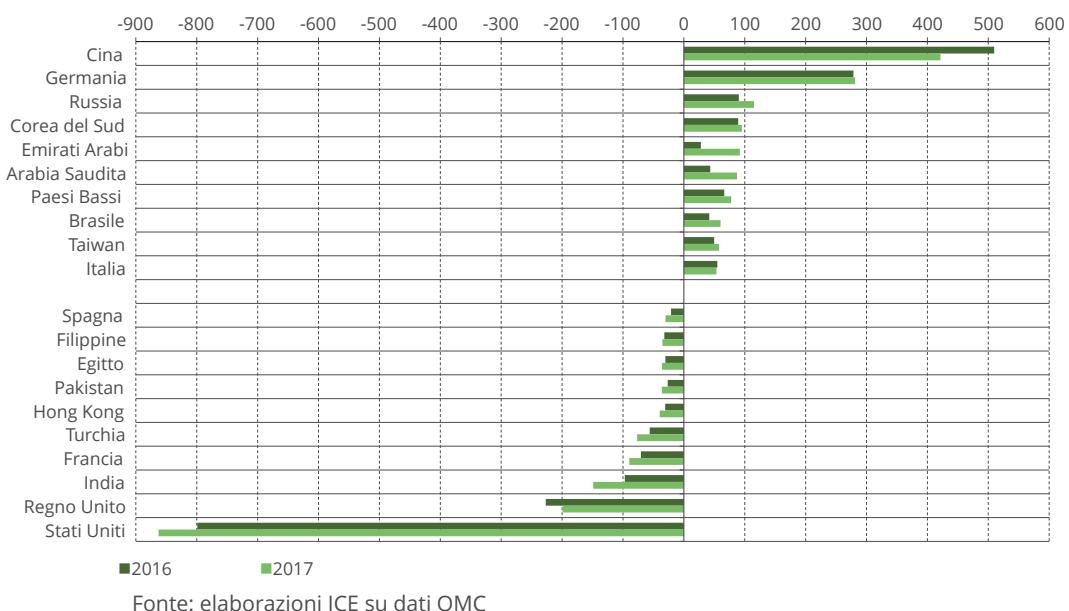
⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC



Grafico 1.8 - Principali surplus e deficit commerciali nel 2017

Miliardi di dollari



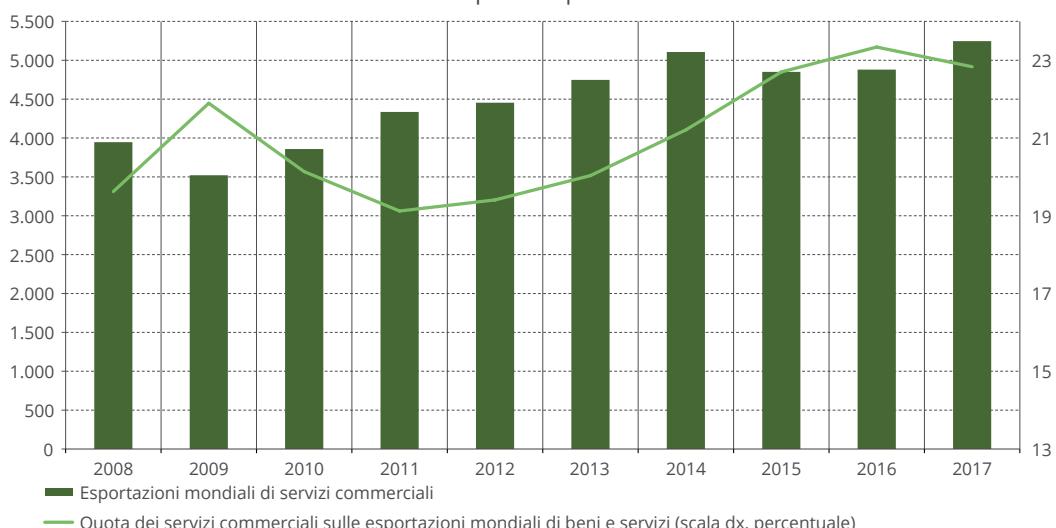
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.1.3 Scambi di servizi

Nel 2017 le esportazioni di servizi commerciali (5.247 miliardi di dollari, +7 per cento rispetto all'anno precedente) sono tornate a crescere dopo un biennio di sostanziale stazionarietà (grafico 1.9). La ripresa è connessa soprattutto all'andamento migliore del previsto delle economie dei paesi avanzati, nei quali la componente dei servizi, sia in termini di contributo al PIL sia di peso negli scambi internazionali, è più elevata rispetto ai paesi emergenti. Tutti i principali paesi mostrano buoni tassi di crescita, con l'unica eccezione del Regno Unito. La quota dei servizi sul totale delle esportazioni mondiali è circa il 23 per cento anche nel 2017, con una sostanziale stabilità nell'ultimo triennio.

Grafico 1.9 - Esportazioni mondiali di servizi

Valori in miliardi di dollari correnti e quote in percentuale

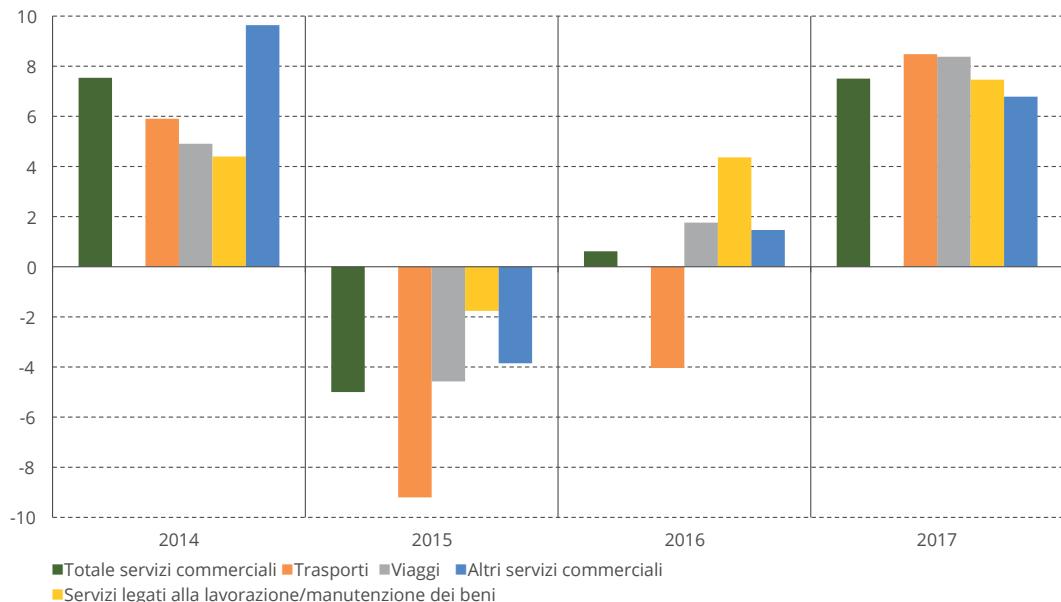


Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tutti i principali settori hanno fatto registrare aumenti, con le esportazioni legate ai servizi di trasporto (che incidono per il 18 per cento sul totale) in crescita dell'8,5 per cento e quelle dei viaggi (che pesano per il 25 per cento) dell'8,4 per cento rispetto al 2016. L'unica categoria a crescere meno della media mondiale è quella dei servizi connessi alla lavorazione e produzione dei beni, in aumento del 6,8 per cento (grafico 1.10).

Grafico 1.10 - Esportazioni mondiali di servizi per categoria

Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.7 - I primi 10 esportatori mondiali di servizi commerciali

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

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali	Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017		2011	2016	2017
1	1	1	Stati Uniti	734	762	3,8	14,0	15,0	14,5
2	2	2	Regno Unito	328	325	-0,9	7,0	6,7	6,2
3	3	3	Germania	276	300	8,5	5,7	5,7	5,7
4	4	4	Francia	235	264	12,6	5,4	4,8	5,0
5	5	5	Cina	208	226	8,7	4,6	4,3	4,3
7	8	6	Paesi Bassi	187	204	8,9	4,0	3,8	3,9
10	6	7	Irlanda	156	186	19,7	2,5	3,2	3,5
6	7	8	India	161	183	13,7	3,2	3,3	3,5
8	9	9	Giappone	169	180	6,6	3,2	3,5	3,4
9	10	10	Singapore	149	156	4,6	2,7	3,1	3,0
			Somma dei primi 10 paesi	2.603	2.787	7,1	52,7	53,3	53,1
			Mondo	4.880	5.247	7,5	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

I primi cinque paesi esportatori nel 2017 restano gli stessi dell'anno precedente e, tra questi, solo il Regno Unito, secondo esportatore dopo gli Stati Uniti, vede la sua quota ridursi progressivamente dal 2011 ad oggi. In forte crescita nel medesimo periodo per contro l'Irlanda,



che ha potuto beneficiare delle politiche di attrazione degli investimenti, che hanno portato alcuni gruppi multinazionali a stabilire in quel paese diverse funzioni dedicate ai servizi commerciali (tavola 1.7). L'Italia mantiene la quattordicesima posizione anche nel 2017.

Dal lato delle importazioni si registra solo uno scambio di posizioni tra Irlanda, che scende al sesto posto e Regno Unito, che sale al quinto (tavola 1.8). L'Italia mantiene la tredicesima posizione, con un incremento dei servizi acquistati dall'estero pari al 10,9 per cento rispetto all'anno precedente.

Tavola 1.8 - I primi 10 importatori mondiali di servizi commerciali

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

Graduatorie			Paesi	Valori		Variazioni percentuali	Quote percentuali		
2011	2016	2017		2016	2017		2011	2016	2017
1	1	1	Stati Uniti	483	516	6,8	9,7	10,2	10,2
2	2	2	Cina	449	464	3,3	7,1	9,4	9,2
3	3	3	Germania	303	322	6,1	5,9	6,4	6,4
4	4	4	Francia	235	245	4,0	4,8	4,9	4,9
5	6	5	Regno Unito	202	202	-0,2	4,5	4,3	4,0
9	5	6	Irlanda	206	199	-3,4	2,9	4,3	3,9
7	7	7	Paesi Bassi	184	198	7,6	3,6	3,9	3,9
6	8	8	Giappone	182	189	3,5	4,2	3,8	3,7
10	9	9	Singapore	155	164	5,4	2,8	3,3	3,2
8	10	10	India	133	153	15,5	3,0	2,8	3,0
			Somma dei primi 10 paesi	2.534	2.651	4,6	48,5	53,3	52,6
			Mondo	4.757	5.044	6,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.1.4 Investimenti diretti esteri

Nel 2017 i flussi globali degli investimenti diretti esteri in entrata (IDE) sono diminuiti del 23 per cento, attestandosi a 1.430 miliardi di dollari (grafico 1.11), un andamento in contrasto con l'accelerazione sperimentata da PIL e scambi internazionali⁹. Il significativo calo degli investimenti è stato causato in buona parte da una diminuzione del 22 per cento del valore delle fusioni e acquisizioni, che invece avevano contribuito a moderare il trend al ribasso nel biennio scorso: la tenuta nel 2016 era infatti frutto di alcune grandi ristrutturazioni di importanti multinazionali. La diminuzione degli investimenti nel 2017 ha compreso tutti i settori: primario, manifatturiero e servizi. La riduzione del rendimento sugli investimenti, significativa soprattutto in Africa e in America centrale e meridionale, è stata un fattore chiave nella frenata degli investimenti e potrebbe avere ripercussioni sulle prospettive a lungo termine degli IDE. In questo quadro, le previsioni per il 2018 non sono favorevoli e, ad esempio, il valore degli investimenti *greenfield* annunciati – un indicatore delle tendenze future – risulta in diminuzione del 14 per cento.

Una ripresa della crescita economica, maggiori volumi di scambi internazionali e prezzi delle materie prime in rialzo avrebbero dovuto favorire un potenziale aumento degli investimenti globali. Tuttavia, persistono significativi rischi nello scenario geo-politico e una elevata incertezza delle politiche economiche e commerciali, con le ricadute sulla governance degli organismi

⁹ Unctad, World Investment Report 2018, *Investment and New Industrial Policies*, giugno 2018.

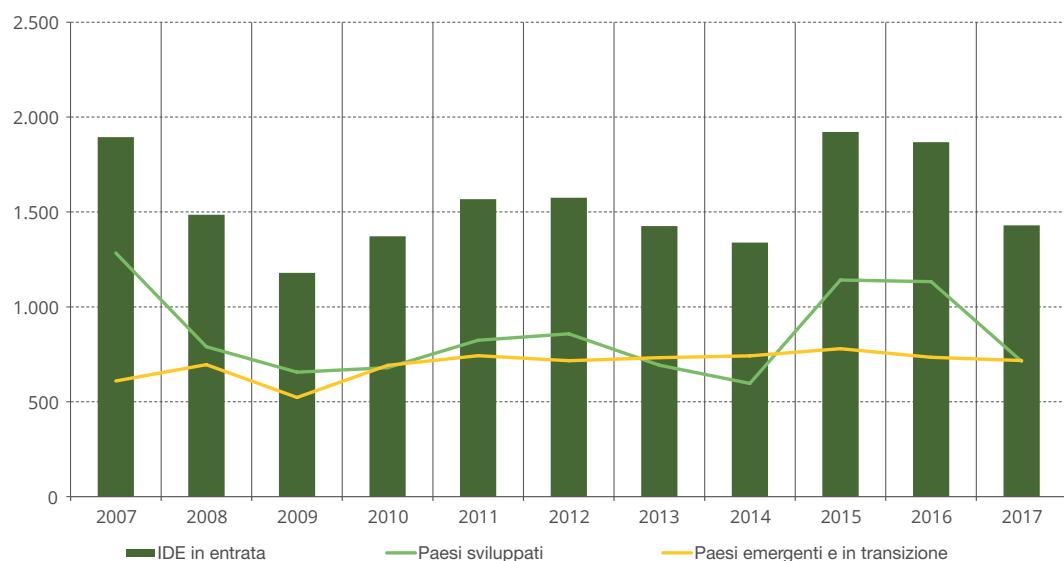


internazionali. Al contempo, è probabile che l'intensificarsi delle tensioni commerciali potrebbe influenzare negativamente i nuovi investimenti, soprattutto quelli connessi all'ampliamento delle reti produttive internazionali; inoltre, lo stesso rallentamento della fase espansiva delle reti produttive è senza dubbio correlato al recente andamento degli IDE. In ogni caso, benché i flussi siano in diminuzione e i tassi di crescita annuali non siano mai tornati ai livelli precedenti al 2007, adottando un'ottica di più largo respiro e facendo riferimento ai dati di stock degli investimenti, è importante sottolineare che il grado di interdipendenza tra le economie continua ad aumentare e le relazioni produttive tra i paesi restano ampie e pervasive.

I flussi verso i paesi in via di sviluppo sono rimasti stabili a quota 671 miliardi di dollari. È stato determinante il ruolo dell'Asia emergente, che si conferma l'area geografica che attrae il maggior volume di investimenti al mondo. Il 2017 pertanto è caratterizzato da un riequilibrio della destinazione degli investimenti tra paesi emergenti e avanzati, avvenuto anche perché, a fronte della sostanziale tenuta degli emergenti, gli IDE diretti nei paesi avanzati hanno registrato un brusco declino, del 37 per cento, che ha riportato la loro quota sul totale vicinissima al 50 per cento, con una perdita di 10 punti percentuali rispetto al 2016. Gran parte di questo calo è spiegato da un ritorno ai valori precedenti al 2016 di Stati Uniti e Regno Unito, che nel 2016 avevano registrato un aumento molto significativo. Infine, i paesi in via di transizione hanno sperimentato anch'essi una contrazione, con 47 miliardi di dollari di investimenti attratti ed una quota sul totale del 3,3 per cento.

Grafico 1.11 - Investimenti diretti esteri in entrata

Flussi, valori in miliardi di dollari



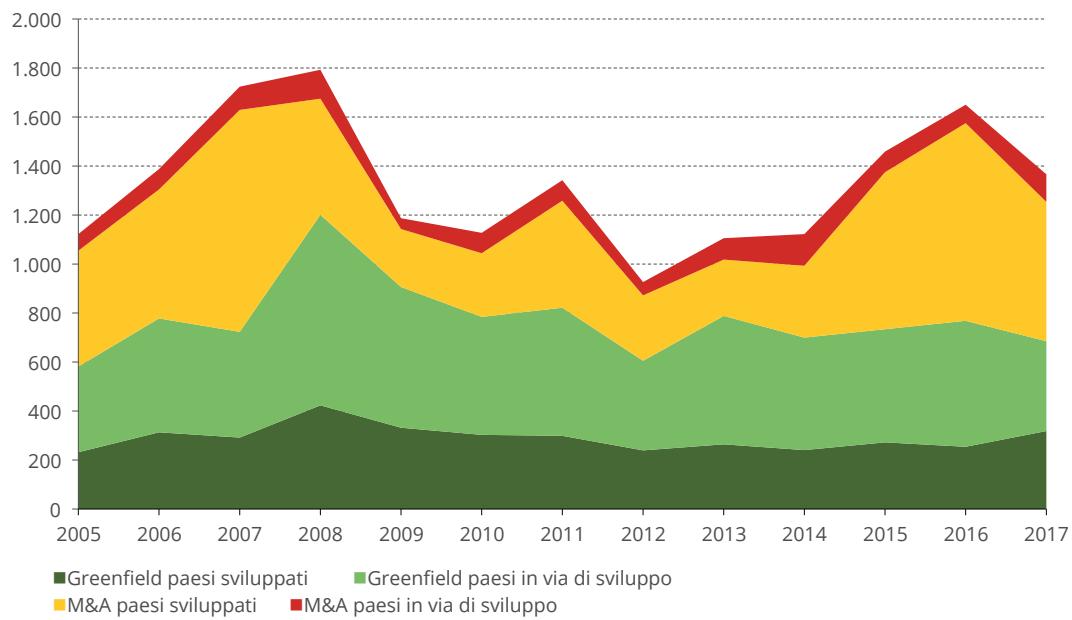
Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Secondo i dati parziali relativi alla distribuzione degli IDE per tipo di operazione, nei paesi avanzati le fusioni e acquisizioni, anche se in calo, si sono confermate come la componente più importante, mentre nei paesi in via di sviluppo continuano a prevalere gli investimenti greenfield (grafico 1.12).



Grafico 1.12 - Stime sulla composizione degli IDE in entrata

Miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Nel dettaglio delle aree geografiche (tavola 1.9), nel 2017 i flussi verso l'Unione Europea sono stati pari a 304 miliardi di dollari, in forte contrazione rispetto all'anno precedente. Anche nel Nord America, dove è preponderante il peso degli Stati Uniti, la variazione negativa è stata molto consistente, soprattutto a causa della riduzione nelle operazioni di ristrutturazione proprietaria delle multinazionali, che ha provocato un crollo nel valore delle operazioni M&A dell'area.

Tavola 1.9 - Investimenti diretti esteri: flussi in entrata e in uscita per aree geografiche
Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti e variazioni percentuali rispetto all'anno precedente

Aree geografiche	Flussi in entrata							Flussi in uscita						
	Valori			Var. %	Composizione %			Valori			Var. %	Composizione %		
	2011	2016	2017		2011	2016	2017	2011	2016	2017		2011	2016	2017
Paesi sviluppati	824	1.133	712	-37,1	52,6	60,7	49,8	1.129	1.041	1.009	-3,1	72,2	70,7	70,6
Unione Europea	435	524	304	-42,1	27,7	28,1	21,2	494	453	436	-3,8	31,6	30,7	30,5
Altri paesi europei	50	41	30	-26,3	3,2	2,2	2,1	67	74	-18	-124,4	4,3	5,0	-1,3
America settentrionale	270	494	300	-39,4	17,2	26,5	21,0	449	354	419	18,4	28,7	24,0	29,3
Altri paesi sviluppati	70	74	79	7,0	4,5	4,0	5,5	119	161	172	7,1	7,6	10,9	12,0
Paesi in via di sviluppo	664	670	671	0,1	42,3	35,9	46,9	379	407	381	-6,4	24,3	27,6	26,6
America centro-meridionale e Caraibi	198	140	151	8,3	12,6	7,5	10,6	52	9	17	85,6	3,3	0,6	1,2
Asia centrale e orientale	320	390	398	2,0	20,4	20,9	27,9	278	342	305	-10,7	17,8	23,2	21,3
Medio Oriente	53	31	26	-17,1	3,4	1,6	1,8	30	37	33	-11,1	1,9	2,5	2,3
Africa	47	53	42	-21,5	3,0	2,8	2,9	5	11	12	7,5	0,3	0,8	0,8
Paesi in transizione	79	64	47	-27,1	5,1	3,4	3,3	56	25	40	59,0	3,6	1,7	2,8
Comunità degli Stati Indipendenti	70	58	39	-32,0	4,5	3,1	2,8	55	25	39	61,0	3,5	1,7	2,8
Europa sud-orientale	8	5	6	20,4	0,5	0,2	0,4	0	0	0	12,3	0,0	0,0	0,0
Mondo	1.568	1.868	1.430	-23,4	100,0	100,0	100,0	1.564	1.473	1.430	-2,9	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD



I flussi di investimenti diretti verso le economie in via di sviluppo sono rimasti stabili e il modesto incremento degli IDE in America Latina è stato compensato dal consistente declino in Africa. Per l'America Latina si tratta del primo aumento in sei anni, ma il picco che era stato raggiunto nel 2011 è ancora molto lontano. Sul risultato dell'Africa ha pesato il basso prezzo del petrolio e di altre materie prime nel 2017, con i grandi paesi esportatori di commodities, che hanno registrato una riduzione nella loro capacità di attrarre i flussi; alcuni paesi con una diversificazione relativamente maggiore delle loro economie, come Etiopia e Marocco, hanno invece mostrato una maggiore stabilità rispetto all'anno precedente.

Tavola 1.10 - Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi destinatari⁽¹⁾

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria ⁽²⁾	Paesi	Flussi						Consistenze					
		Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
		2012	2016	2017	2012	2016	2017	1990	2000	2017	1990	2000	2017
1	Stati Uniti	199	457	275	12,6	24,5	19,3	540	2.783	7.807	24,6	37,7	24,8
2	Cina	121	134	136	7,7	7,2	9,5	21	193	1.491	0,9	2,6	4,7
3	Hong Kong	70	117	104	4,5	6,3	7,3	202	435	1.969	9,2	5,9	6,2
4	Brasile	76	58	63	4,8	3,1	4,4	37	-	778	1,7	-	2,5
5	Singapore	60	77	62	3,8	4,1	4,3	30	111	1.285	1,4	1,5	4,1
6	Paesi Bassi	25	86	58	1,6	4,6	4,1	72	244	975	3,3	3,3	3,1
7	Francia	16	35	50	1,0	1,9	3,5	104	184	875	4,7	2,5	2,8
8	Australia	60	48	46	3,8	2,6	3,2	80	122	662	3,7	1,6	2,1
9	Svizzera	29	48	41	1,9	2,6	2,9	34	102	1.060	1,6	1,4	3,4
10	India	24	44	40	1,5	2,4	2,8	2	16	378	0,1	0,2	1,2
11	Germania	28	17	35	1,8	0,9	2,4	227	471	931	10,3	6,4	3,0
12	Messico	22	30	30	1,4	1,6	2,1	22	122	489	1,0	1,6	1,6
13	Irlanda	47	15	29	3,0	0,8	2,0	38	127	880	1,7	1,7	2,8
14	Russia	30	37	25	1,9	2,0	1,8	-	30	447	-	0,4	1,4
15	Canada	43	37	24	2,7	2,0	1,7	113	325	1.084	5,1	4,4	3,4
16	Indonesia	19	4	23	1,2	0,2	1,6	9	25	249	0,4	0,3	0,8
17	Spagna	26	20	19	1,6	1,1	1,3	66	156	644	3,0	2,1	2,0
18	Israele	9	12	19	0,6	0,6	1,3	4	20	129	0,2	0,3	0,4
19	Italia	0	22	17	0,0	1,2	1,2	60	123	413	2,7	1,7	1,3
20	Corea del Sud	9	12	17	0,6	0,6	1,2	5	44	231	0,2	0,6	0,7
	Mondo	1.575	1.868	1.430	100,0	100,0	100,0	2.196	7.380	31.524	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Ad esclusione dei centri finanziari nei Caraibi

⁽²⁾ In base ai flussi 2016

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Nonostante il calo del 40 per cento, gli Stati Uniti si confermano il primo paese per attrazione dei flussi di IDE e, di gran lunga, il primo per la consistenza dello stock, con quasi un quarto di tutti gli investimenti mondiali (tavola 1.10). La Cina, protagonista di una scalata nella classifica dei principali destinatari di IDE dal 1990 ad oggi, ha attratto 136 miliardi di dollari nel 2017 ed è il terzo paese per consistenza dei flussi, con Hong Kong che resta in seconda posizione per lo stock complessivo. Un altro paese asiatico, Singapore, si colloca in cima alla classifica sia per i flussi sia per lo stock.

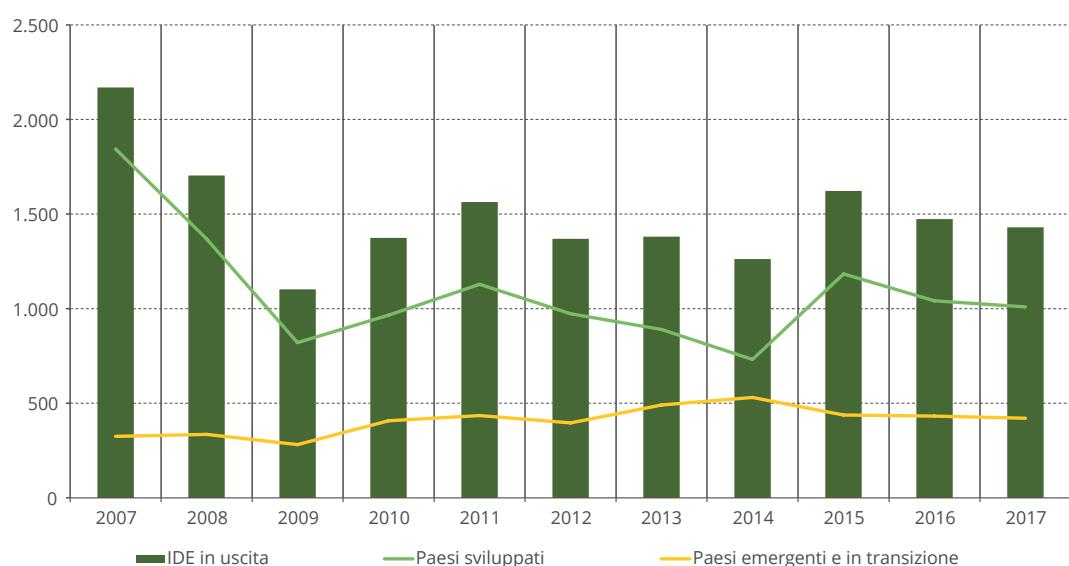


Il primo paese europeo in questa graduatoria è l'Olanda, in sesta posizione per flussi in entrata nel 2017; anche dal punto di vista degli stock i Paesi Bassi mostrano una relativa stabilità nel lungo periodo. L'Italia, dopo una buona performance nel 2016, ha perso sei posizioni, ponendosi al diciannovesimo posto con 17 miliardi di dollari di investimenti in entrata.

Anche i flussi mondiali di investimenti diretti in uscita nel 2017 hanno registrato una flessione, sebbene inferiore a quella dei flussi in entrata (tre per cento). Paesi emergenti (comprendendo anche quelli in transizione) e sviluppati sono stati caratterizzati da andamenti simili, cosicché la quota sul totale degli IDE in uscita è rimasta stabile, con i paesi sviluppati che realizzano il 70 per cento degli investimenti e quelli emergenti e in transizione il restante 30 per cento (tavola 1.11 e grafico 1.13).

Grafico 1.13 - Investimenti diretti esteri in uscita

Flussi, valori in miliardi di dollari



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Nel dettaglio geografico, le imprese multinazionali europee hanno diminuito nel 2017 i propri investimenti del 21 per cento, con Paesi Bassi e Svizzera che rappresentano i casi più evidenti, essendo mancate le grandi operazioni di fusione che avevano caratterizzato le imprese dei due paesi nel 2016 (tavola 1.10). Al contrario, alcune multinazionali del Regno Unito hanno completato operazioni di acquisizione, che hanno riportato il paese nella classifica dei principali investitori al mondo.¹⁰ L'aumento degli investimenti tedeschi è frutto invece di utili reinvestiti e prestiti infra-societari. L'Italia ha fatto registrare una brusca variazione negativa e le multinazionali del nostro paese hanno ridotto i flussi in uscita dai 17 miliardi del 2016 ai quattro miliardi di dollari del 2017 (oltre il 70 per cento in meno). Considerando gli stock, l'Italia mantiene una buona presenza nei paesi in transizione (Russia e paesi dell'Europa orientale in particolare) e in Africa, dove anzi aumenta le consistenze dal 2011 al 2017; tuttavia, l'internazionalizzazione produttiva resta ancora un punto debole dell'economia italiana¹¹.

In America del Nord, gli Stati Uniti restano il principale paese investitore al mondo, con un

¹⁰ British American Tobacco ha acquisito le rimanenti quote di Reynolds American (Stati Uniti) per 49 miliardi di dollari e Reckitt Benckiser ha acquisito Mead Johnson Nutrition (Stati Uniti) per 17 miliardi di dollari.

¹¹ Si veda il Capitolo 4 di questo Rapporto per maggiori informazioni.



aumento molto consistente degli utili reinvestiti dalle multinazionali, in buona parte effetto della riforma fiscale varata nel dicembre 2017 dalla Presidenza statunitense.

Gli investimenti provenienti dai Paesi in via di sviluppo sono scesi a 381 miliardi di dollari, con un calo del 6 per cento rispetto all'anno precedente. Gli IDE cinesi in uscita sono diminuiti per la prima volta dal 2003 (da 196 a 125 miliardi di dollari), come risultato di politiche del Governo volte a ridurre i flussi di capitale, in particolare nei settori immobiliare, del turismo e dell'entertainment. Gli aumenti di Hong Kong (83 miliardi di dollari investiti all'estero nel 2017) e India (11 miliardi di dollari) non hanno compensato questa riduzione.

In America Latina, nonostante la situazione economica resti preoccupante, alcune multinazionali hanno ripreso le proprie attività internazionali e i flussi in uscita sono cresciuti, sebbene nei tre principali paesi investitori (Cile, Colombia e Brasile) la variazione tra 2017 e 2016 sia negativa.

Tavola 1.11 - Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi di origine⁽¹⁾

Valori in miliardi di dollari a prezzi correnti

Graduatoria ⁽²⁾	Paesi	Flussi						Consistenze					
		Valori			Composizione %			Valori			Composizione %		
		2012	2016	2017	2012	2016	2017	1990	2000	2017	1990	2000	2017
1	Stati Uniti	318	281	342	23,2	19,1	23,9	732	2.694	7.799	32,5	36,4	25,3
2	Giappone	123	145	160	8,9	9,9	11,2	201	278	1.520	8,9	3,8	4,9
3	Cina	88	196	125	6,4	13,3	8,7	4	28	1.482	0,2	0,4	4,8
4	Regno Unito	21	-23	100	1,5	-1,5	7,0	229	940	1.532	10,2	12,7	5,0
5	Hong Kong	83	60	83	6,1	4,1	5,8	12	379	1.804	0,5	5,1	5,9
6	Germania	62	51	82	4,5	3,5	5,8	309	484	1.607	13,7	6,5	5,2
7	Canada	56	74	77	4,1	5,0	5,4	85	443	1.487	3,8	6,0	4,8
8	Francia	35	63	58	2,6	4,3	4,1	120	366	1.452	5,3	4,9	4,7
9	Lussemburgo	90	44	41	6,6	3,0	2,9	0	0	241	0,0	0,0	0,8
10	Spagna	-4	38	41	-0,3	2,6	2,9	16	129	597	0,7	1,7	1,9
11	Russia	28	27	36	2,1	1,8	2,5	0	19	382	-	0,3	1,2
12	Corea del Sud	31	30	32	2,2	2,0	2,2	2	21	356	0,1	0,3	1,2
13	Singapore	20	28	25	1,5	1,9	1,7	8	57	841	0,3	0,8	2,7
14	Svezia	29	6	24	2,1	0,4	1,7	51	124	401	2,2	1,7	1,3
15	Paesi Bassi	18	172	23	1,3	11,7	1,6	110	305	1.605	4,9	4,1	5,2
16	Belgio	34	22	21	2,5	1,5	1,5	0	0	691	0,0	0,0	2,2
17	Thailandia	10	12	19	0,8	0,8	1,3	0	3	107	0,0	0,0	0,3
18	Irlanda	23	29	19	1,6	2,0	1,3	15	28	899	0,7	0,4	2,9
19	Emirati Arabi Uniti	3	13	14	0,2	0,9	1,0	0	2	124	0,0	0,0	0,4
20	Taiwan	13	18	11	1,0	1,2	0,8	30	67	321	1,3	0,9	1,0
	Mondo	1.370	1.473	1.430	100,0	100,0	100,0	2.255	7.410	30.838	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Ad esclusione dei centri finanziari nei Caraibi

⁽²⁾ In base ai flussi 2017

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD





Rotte di trasporto, infrastrutture e mutamenti nella tecnologia del trasporto marittimo

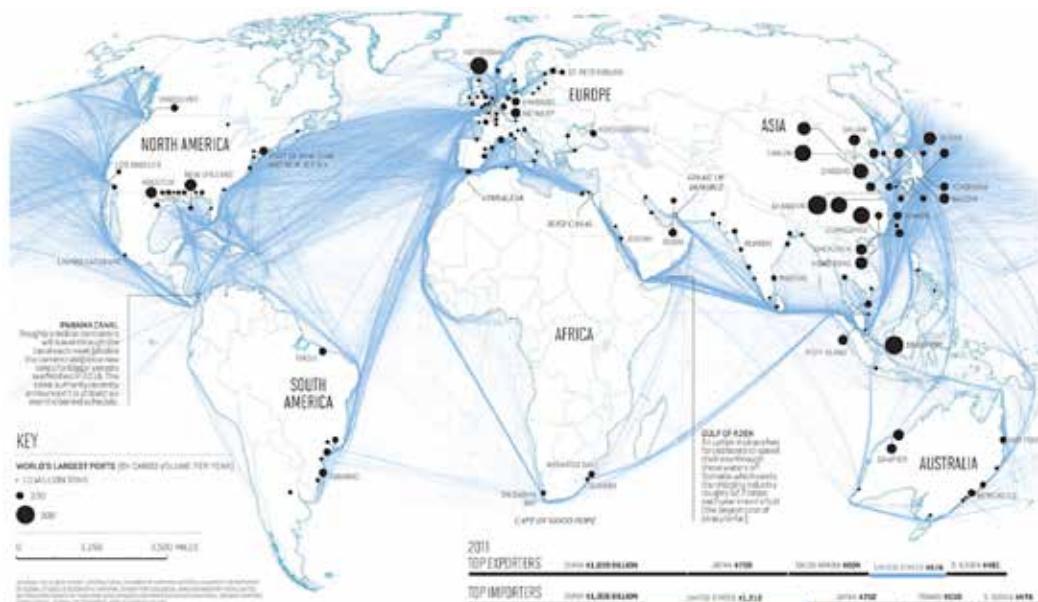
di Luca De Benedictis*

Introduzione

Nonostante la nostra percezione di viaggiatori aerei e di comunicatori eteri, più dell'80 per cento del volume (e circa il 70 per cento del valore) del commercio mondiale avviene via mare. Il tasso di crescita del trasporto marittimo è stato in media del 3 per cento negli ultimi quarant'anni, portando gli scambi a 10,3 miliardi di tonnellate nel 2016, ultimo dato disponibile di fonte UNCTAD (2017).¹ Circa il 15 per cento del valore delle importazioni è speso globalmente in trasporti e assicurazioni, con una maggior incidenza per i Paesi con reddito pro capite più basso.²

Oltre ai mutamenti della domanda e dell'offerta internazionale di beni e servizi, ai processi di frammentazione della produzione, allo sviluppo di catene globali del valore, anche le caratteristiche del trasporto navale, nella sua triplice dimensione associata all'*infrastruttura portuale*, alle *navi* e alle *rotte di navigazione*, contribuiscono a determinare la conformazione degli scambi internazionali.

Figura 1 - Rotte e porti nel commercio mondiale



Fonte: Lloyds, 2017.

* Università degli studi di Macerata; Cres Rossi Daria; Luiss

1 Gli ultimi tre anni hanno però mostrato un tasso di crescita del settore al di sotto della media storica.

2 Secondo l'UNCTAD (2017) il peso dei costi di trasporto sul valore delle importazioni è pari al 22 per cento per le isole, al 19 per cento per i paesi senza sbocco sul mare e al 21 per cento per i *least developed countries*. Buona parte di questi costi è attribuita alla carenza infrastrutturale o alla limitatezza del mercato locale, la quale non permette di sfruttare economie di scala.



A partire dagli anni '80 del secolo scorso, il baricentro del trasporto navale si è spostato dall'Oceano Atlantico all'Oceano Pacifico (De Benedictis e Tajoli, 2008). Prima, grazie al ruolo crescente del Giappone nel commercio mondiale, e poi negli ultimi due decenni, soprattutto grazie al peso sempre più rilevante delle economie emergenti asiatiche e della Cina, in particolare, il commercio mondiale ha visto crescere il peso dell'Asia in modo determinante.

Porti

L'indicazione immediata di questo mutamento è percepibile dalla semplice osservazione dei porti e delle rotte nel 2011 visualizzati nella Figura 1 (gli ultimi dati disponibili, che si riferiscono al 2016, mostrano un andamento analogo). Al primo posto vi è il porto di Shanghai (Cina), con un volume di 36,54 milioni di TEU³, seguito da quello di Singapore con 30,92 milioni di TEU, da Shenzhen (Cina), Ningbo-Zhoushan (Cina) e Hong Kong (Cina) tra i 25 e i 20 milioni di TEU. Escludendo altri porti cinesi, il porto di Busan (Corea del Sud) è al sesto posto, Jebel Ali, Dubai (Emirati Arabi Uniti) al nono, Rotterdam (Paesi Bassi) all'undicesimo⁴ e, insieme a Port Klang (Malaysia), questi porti movimentano tra i 10 e i 20 milioni di TEU. Il primo porto statunitense è Los Angeles con 8,82 milioni di TEU⁵, quello latino-americano è Santos (Brasile) con 3,78 milioni di TEU⁶, quello africano è Port Said (Egitto) lungo il canale di Suez, con 3,6 milioni di TEU, mentre quello australiano è Sydney con meno di 3 milioni di TEU.

Agli inizi del XXI secolo questa graduatoria era diversa. Gli attori erano già sostanzialmente gli stessi, ma il primo porto in classifica era Hong Kong, seguito a ruota da Singapore. Anche Rotterdam e Amburgo, in Europa, e Los Angeles e Long Beach, negli Stati Uniti, svolgevano ancora un ruolo predominante. In termini di volume di merce trasportata⁷, Rotterdam era al secondo posto, South Louisiana e Houston (Stati Uniti) erano rispettivamente al quinto e al sesto, e i porti di Chiba e Nagoya (Giappone) erano al settimo e all'ottavo posto in graduatoria. La crescita vertiginosa del ruolo dei porti cinesi ha modificato radicalmente questo panorama.

La dinamica della domanda e dell'offerta di scambi internazionali ha certamente guidato questo orientamento geografico, ma la tecnologia del trasporto marittimo, la containerizzazione (Broeze, 1998), la maggior rilevanza delle navi porta-container rispetto alle navi cisterna e la crescita dimensionale del cabotaggio⁸ hanno determinato una selezione tra porti, a vantaggio di quelli

³ L'unità equivalente a venti piedi o TEU (acronimo di *twenty-foot equivalent unit*) è la misura standard di volume nel trasporto dei container ISO (International Organization for Standardization) e corrisponde a circa 40 metri cubi totali.

⁴ Altri porti europei di grande rilevanza sono Antwerp (Belgio) al quattordicesimo posto, Hamburg (Germania) al diciottesimo posto, Brema (Germania) al venticinquesimo, Valencia (Spagna) al trentaduesimo. Il primo porto italiano in graduatoria è Gioia Tauro, al sessantaquattresimo posto.

⁵ Mentre Los Angeles è al diciannovesimo posto, Long Beach e New York sono al ventunesimo e al ventitreesimo posto e Vancouver (Canada) è al cinquantesimo posto con 3,05 milioni di TEU.

⁶ Il porto di Colon (Panama), lungo il Canale di Panama, è al quarantunesimo posto, di poco inferiore a Santos.

⁷ Il *Total Cargo Volume* è l'unità di misura (alternativa al TEU) maggiormente utilizzata nel trasporto marittimo, generalmente considerata in migliaia di tonnellate (*Cargo Tonnage*). Questa non riguarda unicamente il trasporto intermodale, ma comprende il peso di rinfuse solide e liquide, in cisterna, di veicoli *roll-on/roll-off* (*Ro/Ro*), di attrezzature industriali e il contenuto dei container di spedizione (escluso il peso del contenitore).

⁸ In base alle stime basate sugli ordinativi SRM (2017) prevede che, "al 2020, vi saranno 1043 navi di stazza superiore a 7500 TEU (105 di queste addirittura superiori a 18000) e rappresenteranno il 52% della capacità in circolazione (nel 2016 ne rappresentavano il 46%)".





che garantivano un pescaggio⁹ sufficiente a navi di grandissima dimensione, oltre che spazi di manovra conformi, infrastrutture logistiche adeguate e corridoi di trasporto intermodale acqua-terra.

In questo contesto il crescente ruolo degli investimenti privati ha ulteriormente modificato le condizioni di mercato, che fino a qualche decennio fa vedevano le infrastrutture portuali e anche le compagnie di navigazione come degli *asset* irrinunciabili dal punto di vista dell'operatore pubblico. Ora, sempre di più, il connubio tra dimensione nazionale, infrastruttura portuale e flotta navale appare ridimensionato¹⁰. In tale scenario appare inoltre cruciale il ruolo della gestione e delle autorità portuali¹¹.

Navi

Il 17 per cento del trasporto mondiale odierno riguarda il trasporto in container, il 53 per cento è costituito invece da rinfuse solide¹² (*bulk*) e il rimanente 30 per cento riguarda il trasporto via navi cisterna (*tank*) di rinfuse liquide, quali gas, greggio e derivati del petrolio. Nel 1990, più del 50 per cento del trasporto riguardava quest'ultima voce, mentre solo il 3 per cento riguardava l'uso di container. Una rivoluzione nell'organizzazione dei trasporti mondiali è già avvenuta (Levinson, 2013), una prossima è alle porte, basata sulla tecnologia digitale, sull'*e-commerce* e sui processi di ottimizzazione nella gestione dei piccoli trasporti, sul *cloud computing*, sui *big data*, sulla *Internet of Things* e sulla stampa 3D, oltre che sull'uso della tecnologia satellitare per la tracciabilità delle rotte e la sicurezza nella navigazione. Questa nuova rivoluzione può portare a indubbi vantaggi, ma anche a profonde disparità nell'appropriazione degli stessi.

Un'analisi della struttura proprietaria della flotta mondiale e dell'industria navale può essere di supporto. Agli inizi del 2017 il valore del capitale costituito da navi in navigazione ammontava a 829 miliardi di dollari statunitensi, secondo i dati dell'UNCTAD (2017). La proprietà di tale flotta si ripartisce tra cinque paesi principali, la Grecia, il Giappone, la Cina, la Germania e Singapore. A questi è attribuibile una quota di mercato del 49,5 per cento del settore. L'Italia, con 768 navi, è al ventesimo posto in graduatoria, ma (grazie alla produzioni di navi di lusso) passa al decimo in termini di valore della flotta, pari a 23 miliardi di dollari statunitensi, e al secondo posto per valore medio per tonnellata di stazza¹³.

Circa il 70 per cento della flotta commerciale batte bandiera differente da quella del paese proprietario. Dal punto di vista della registrazione i cinque paesi più rilevanti sono Panama, la Liberia, le Isole Marshall, Hong Kong e Singapore, che congiuntamente assorbono il 57,8 delle quote di mercato.

⁹ Con *pescaggio* si intende l'altezza di quella porzione della nave che rimane immersa nell'acqua e che è quindi compresa tra la linea di galleggiamento ed il punto inferiore estremo della chiglia.

¹⁰ Come sottolineato da SRM (2017), "gli investimenti della compagnia di stato cinese Cosco nel porto del Pireo ed in quello di Rotterdam, oppure del terminal che lo Shanghai International Port Group intende gestire in Israele, ed anche del terminal di Vado Ligure in Italia" sono tra gli esempi più recenti degli accordi pubblico-privato in cui la presenza di agenzie governative di paesi esteri o di società private sia associata al più tradizionale controllo pubblico. Tra il 2000 e il 2016 circa 68,8 miliardi di dollari statunitensi sono stati investiti da privati in 292 progetti in infrastruttura portuale, superstrutture, terminal a modalità multipla, drenaggio di canali per navi porta container, attrezzatura per il lo sbarco e lo stoccaggio di rinfuse solide e liquide (soprattutto per il trasporto di gas)".

¹¹ Per quel che riguarda l'Italia e l'attuazione della riforma delle autorità portuali e le sue implicazioni, si veda SRM (2017), con particolare riferimento al Decreto 169/2016 di "Riorganizzazione, razionalizzazione e semplificazione delle autorità portuali".

¹² Le cui maggiori sono i minerali ferrosi, i cereali, il carbone, la bauxite, l'alluminio e i fosfati.

¹³ Gli Stati Uniti sono al primo posto in termini di valore complessivo della flotta.



Tre paesi, la Corea del Sud, la Cina e il Giappone, hanno costruito nel 2016 il 91,8 per cento delle navi, in termini di tonnellaggio. Quattro paesi, l'India, il Bangladesh, il Pakistan e la Cina, hanno, con il 94,9 per cento del mercato, pressoché il monopolio della dismissione e dello smantellamento navale, nel 2016.

Figura 2 - Tassi di crescita annuali della flotta mondiale

Variazioni percentuali anno su anno, 2000-2016



Fonte: UNCTAD, *Review of Maritime Transports*, various issues

Negli ultimi anni il tasso di crescita del numero di navi che compongono la flotta mondiale si è costantemente ridotto (vedi figura 2), in contemporanea con una sistematica sostituzione di navi di media dimensione con navi di grande e grandissima dimensione. Questo – come sostiene dall'UNCTAD (2017) – porta, nonostante la domanda crescente, al permanere di un eccesso di offerta nella capacità di stivaggio, il quale contribuisce a determinare una pressione al ribasso del costo di trasporto via mare, che ha caratterizzato la fase di globalizzazione avviata nel secondo dopoguerra (De Benedictis e Helg, 2002)¹⁴. La tendenza generale potrebbe comunque rallentare o addirittura invertirsi nel caso in cui il mercato rafforzasse la convergenza verso una struttura oligopolistica dominata da quattro gruppi principali a carattere transnazionale: G6¹⁵; CKYHE¹⁶; 2M¹⁷ e Ocean Three¹⁸. Una strategia di cartello da parte di questi ultimi potrebbe portare ad un aumento dei costi di trasporto soprattutto sulle lunghe tratte, dove queste mega-alleanze coprono l'intero mercato (si veda ad esempio la tratta Asia-Nord Europa).

¹⁴ L'andamento dei prezzi non è però uniforme e varia da tratta a tratta a seconda dell'anno in considerazione. Si veda la Tabella 3.1 del Rapporto UNCTAD (2017, p.46).

¹⁵ Del gruppo G6 fanno parte: l'American President Line (Singapore); l'Hapag Lloyd (Germania); Hyundai Merchant Marine (Corea del Sud); Mtsui OSK Line (Giappone); NYK Line (Giappone) e l'Orient Overseas Container Line (Hong Kong – Cina).

¹⁶ Del gruppo CKYHE fanno parte: COSCO (Cina); K Line (Giappone); Yang Ming (Taiwan – Cina); Hanjin Shipping (Corea del Sud) e Evergreen (Taiwan – Cina).

¹⁷ Del gruppo 2M fanno parte: Maersk (Danimarca) e MSC (Svizzera).

¹⁸ Del gruppo Ocean Three fanno parte: CMA-CGM (Francia); China Shipping – CSCL (Cina) e UASC (Qatar).





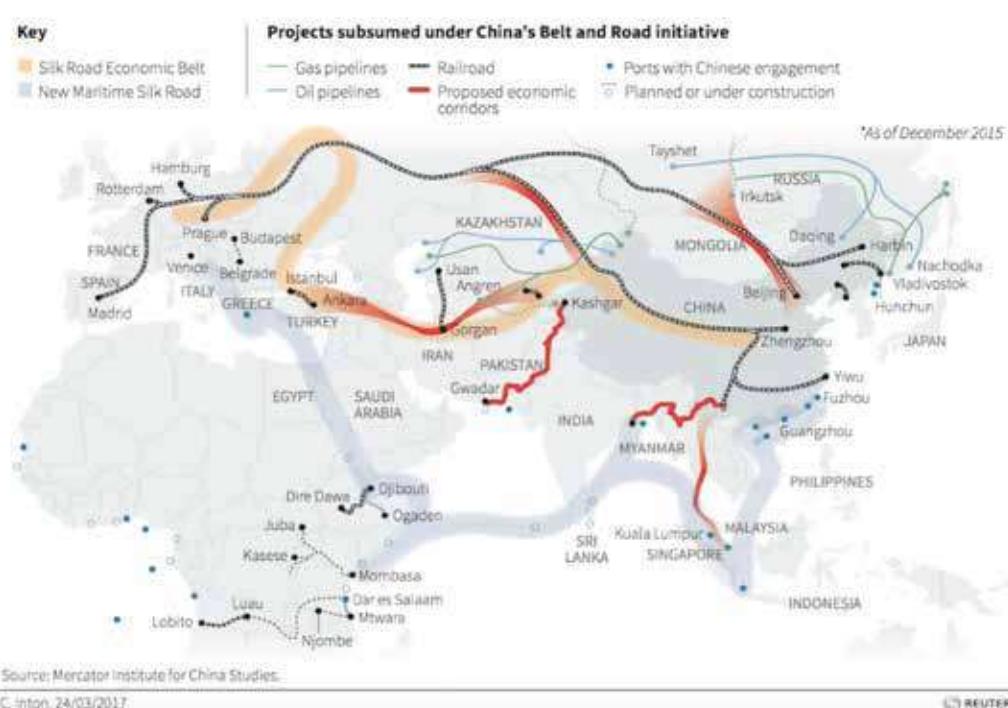
Rotte

Un ultimo aspetto su cui è necessario soffermarsi è quello del mutamento delle rotte di navigazione. Queste sono rimaste incentrate sulle rotte "pendulum" (che permettono un'andata e un ritorno seguendo sostanzialmente la medesima rotta) – la South-China Express (SCX) che impiega 39 giorni per un percorso andata e ritorno da Los Angeles a Singapore; l'Atlantic Express (ATX) da Amburgo a Charleston in 27 giorni; e Asia-Mediterranean (EUM) da Barcellona a Shanghai in 49 giorni – e sugli snodi del Canale di Suez e del Canale di Panama.

Negli ultimi anni, oltre alla segmentazione degli operatori tra *Short Sea* (intra-Mediterraneo, dove l'Italia copre una rilevante fetta di mercato) e rotte mondiali di trasporto (come le sopra citate SCX e ATX o l'EUM), la riapertura del Canale di Panama nel giugno del 2016 a navi di grandi dimensioni, quali le Post-Panamax, e il raddoppio di una parte del Canale di Suez¹⁹, inaugurata nell'agosto del 2015, fanno prevedere margini di mutamento rispetto al passato.

A tali innovazioni²⁰, si aggiunge lo sviluppo del progetto infrastrutturale Cinese *One Belt One Road* con particolare riferimento alla *Silk Maritime Road*, descritta nella Figura 3.

Figura 3 - One Belt One Road



Fonte: Reuters

Quest'ultima, che coinvolge la Cina, ma anche paesi come lo Sri-Lanka (con gli investimenti nel porto di Hambantota), il Pakistan (con il porto di Gwadar) o la Somalia (con il porto di Djibouti), incrementerà l'utilizzo della rotta EUM. L'effetto potrebbe essere rilevante per due motivi. Da

(19) Quest'ultimo aggiunge una nuova corsia di navigazione, più ampia e più profonda, consentendo il passaggio delle navi in direzioni opposte. In seguito a tale ampliamento, circa cento navi possono transitare ogni giorno, il doppio di quanto avveniva in precedenza, riducendo anche il tempo di transito e senza limite alla dimensione dei vettori.

(20) Per un'analisi dei potenziali effetti sul mutamento delle rotte e sugli scambi internazionali dovuti all'apertura e dello sviluppo di una rotta artica si veda Aksenov et al. (2017).



una parte, già adesso più del 50 per cento degli scambi in prodotti petroliferi passano per l'Oceano Indiano. Dall'altra, i numerosi investimenti cinesi nei porti e nelle infrastrutture dei terminal marittimi di molti paesi del Medio Oriente e soprattutto nei porti mediterranei del Pireo, di Vado Ligure, di Port Said, di Haifa e di Istanbul e nel Nord Europa, in particolare nel porto di Rotterdam, indicano un interesse ben preciso a sviluppare e potenziare le rotte di trasporto nell'area.

Conclusioni

La storia e l'analisi economica ci insegnano che i costi di trasporto incidono sostanzialmente sulla possibilità di trarre vantaggio dai benefici degli scambi mondiali. Costi di trasporto troppo elevati isolano i paesi e i loro cittadini, e viceversa. Ma ciò che va soprattutto ricordato è che gli effetti del mutamento delle rotte e delle infrastrutture marittime in generale, incluse quelle legate ai porti e alle navi, sono necessariamente relativi (Freyer, 2009; Hugot e Umana Dajud, 2016), implicando sempre benefici relativi per alcuni paesi e svantaggi relativi per altri, guadagni relativi per alcuni attori economici e perdite relative per altri.

L'andamento dei costi di trasporto, il mutamento nella struttura degli scambi mondiali, la concentrazione nel mercato dei trasporti e la segmentazione dello stesso vanno rilevati e analizzati con sistematicità e inclusi con altrettanta sistematicità nelle descrizioni degli andamenti del commercio mondiale. Tale informazione è indispensabile per poter valutare vantaggi e svantaggi relativi delle trasformazioni avvenute e di quelle a venire.

Bibliografia

- Aksenov, Yevgeny, Ekaterina E. Popova, Andrew Yool, AJ George Nurser, Timothy D. Williams, Laurent Bertino, and Jon Bergh (2017), "On the future navigability of Arctic sea routes: High-resolution projections of the Arctic Ocean and sea ice", *Marine Policy*, 75, 300-317.
- Broeze Frank (1998), 'Containerisation and the globalisation of liner shipping' in David J. Starkey e Gelina Harlaftis (ed.), *Global Markets; the Internationalisation of the Sea Transport Industries since 1850*, Newfoundland, 385-423.
- Center for Strategic and International Studies (2018), *China's Maritime Silk Road*, CSIS Strategic Report, Washington, marzo.
- De Benedictis Luca e Rodolfo Helg (2002), "Globalizzazione", *Rivista di Politica Economica*, 92 (3/4), 139-210.
- De Benedictis Luca e Lucia Tajoli (2008), "La rete degli scambi internazionali", *Rapporto Annuale ICE 2007*, capitolo 1.
- Freyer James (2009), "Distance, trade, and income-the 1967 to 1975: Closing of the Suez canal as a natural experiment", *National Bureau of Economic Research wp*, 15557.
- Hugot Jules e Camilo Umana Dajud (2016), "Trade Costs and the Suez and Panama Canals", *Cepii wp*, 29-2016.
- Levinson Marc (2013), *The Box. La scatola che ha cambiato il mondo*, Egea, Milano.
- Lloyd Maritime Intelligence (2017), The Top 100 Ports in 2015, Lloyd Maritime Intelligence | Informa.
- SRM (2017), *Italian Maritime Economy*, Rapporto annuale 2017, Giannini Editore.
- UNCTAD (2017), Review of Maritime Transport, UNCTAD/RMT/2017, UNCTAD, Ginevra.





La centralità dei paesi nelle catene globali del valore

di Isabella Cingolani*, Pietro Panzarasa** e Lucia Tajoli***

La pervasività delle catene globali del valore (CGV) nell'economia mondiale ha stimolato diversi studi sugli effetti dell'organizzazione internazionale della produzione sul commercio mondiale e sulle economie dei paesi coinvolti. In particolare, a partire dai lavori di Gereffi et al. (2005), Costinot et al. (2013) e Antràs e Chor (2013)¹, è stato messo in evidenza come la posizione delle imprese e dei paesi all'interno delle catene produttive internazionali sia importante nel determinare la capacità di organizzare la produzione, migliorare la produttività e ottenere quote significative di valore aggiunto generato nella produzione. Nella letteratura sulle CGV si ipotizza normalmente una distribuzione del valore aggiunto che segue la cosiddetta *"smile curve"*, ovvero un andamento non-lineare ad U, in cui la maggior parte del valore è generato nelle fasi più a monte (creazione, design e innovazione dei prodotti) e più a valle (distribuzione e servizi ai clienti) del processo produttivo (Baldwin 2013)¹. Questo andamento non-lineare rimane anche se la specifica distribuzione della generazione di valore cambia a seconda delle caratteristiche della tecnologia e del settore. È dunque importante capire il posizionamento dei paesi nelle CGV per studiare correttamente gli effetti che la partecipazione alle varie fasi può avere sulle economie dei paesi. Tuttavia, dal punto di vista empirico, verificare l'effettivo posizionamento di imprese e paesi nelle CGV non è semplice, soprattutto nel caso in cui non sia possibile ricorrere a microdati a livello di impresa, che di solito non sono facilmente disponibili.

In questo lavoro² proponiamo di utilizzare dei nuovi indicatori per determinare il posizionamento dei paesi all'interno delle CGV in alcuni settori a partire dai dati di commercio internazionale, disponibili per tutti i paesi con un elevato livello di dettaglio. Studiamo pertanto la rete degli scambi internazionali tra paesi generata dall'esportazione e importazione di beni a diverso grado di lavorazione, considerando l'esportazione e l'importazione di beni intermedi (ovvero non destinati ad utilizzi finali ma per impieghi in ulteriori fasi produttive) come il segno della presenza di una rete di produzione internazionale. Osservando i flussi di scambio di beni intermedi tra paesi, si evidenzia che molti processi produttivi internazionali, più che essere organizzati in sequenza come delle catene, costituiscono in realtà una fitta rete di scambi incrociati. Per questo motivo, si può parlare di *Reti Globali del Valore* (RGV) o reti internazionali di produzione piuttosto che di CGV. Analizzare questi scambi tra paesi vedendoli come reti di produzione consente anche di applicare gli strumenti di analisi delle reti a questo contesto, e in particolare di studiare la centralità dei diversi paesi nei processi produttivi internazionali.

La centralità di un nodo (un paese, nel nostro caso) all'interno di una rete è una proprietà particolarmente rilevante, perché consente di misurare quanto un particolare nodo si trovi connesso e vicino ad altri e quanto attraverso queste connessioni possa esercitare influenze su altri. Nell'analisi delle reti, la centralità di un nodo è infatti misurata in funzione della struttura di connessioni. L'ipotesi alla base di questo studio è che la centralità di un paese sia direttamente

* Imperial College London

** Queen Mary University of London

*** Politecnico di Milano

1 Baldwin R., 2013, "Global supply chains: why they emerged, why they matter, and where they are going", in *Global value chains in a changing world*, D. Elms e P. Low, eds., WTO Report.

2 L'analisi e i risultati qui riportati sono tratti da "Countries' positions in the international global value networks: centrality and economic performance" di I. Cingolani, P. Panzarasa e L. Tajoli, *Applied Network Science*, 2017.



correlata al suo potere di mercato, in quanto un paese centrale risulta strettamente connesso ad un insieme rilevante di fornitori e/o di mercati di sbocco. Nell'analisi, però, si evidenza come i paesi possano essere centrali in fasi diverse delle catene di produzione, e dunque come a parità di centralità misurata a livello globale possano invece rivestire ruoli diversi nelle varie fasi della RGV e dunque beneficiare di vantaggi diversi (per esempio in termini di generazione di valore aggiunto) dalla partecipazione alle stesse.

I settori analizzati

Lo studio si basa su dati di scambio internazionale estratti dal *database BACI-CEPII*³. I flussi si riferiscono agli anni 2007 e 2014 e includono 221 paesi. Sono raccolti ad un livello di dettaglio corrispondente a codici a 6 cifre, secondo il sistema internazionale di classificazione *Harmonized System* (HS – Rev. 2). Abbiamo limitato questo studio all'analisi di tre settori industriali: Elettronica (Codice HS02 85XXXX), Veicoli a motore (Codice HS02 87XXXX), e Tessile e Abbigliamento (Codici HS02 da 50XXXX a 63XXXX incluso). Questi infatti risultano essere tre dei settori in cui le RGV hanno maggiore rilevanza.

Per ricostruire la mappatura delle RGV abbiamo applicato la classificazione *Broad Economic Categories* per assegnare a ciascun codice HS02 a 6 cifre una delle seguenti categorie economiche generali: "beni intermedi", "beni di consumo" e "beni capitali" (Tabella 1). Successivamente abbiamo aggregato i beni di consumo finale e i beni capitali in un'unica categoria denominata "prodotti finiti". Abbiamo dunque utilizzato le due categorie di prodotti intermedi e prodotti finiti per distinguere le RGV dalle tradizionali reti di scambio internazionale. Infatti nelle RGV i paesi possono svolgere ruoli distinti come importatori o esportatori di beni intermedi o di prodotti finiti, variando la loro posizione nelle varie fasi del processo produttivo.

Tavola 1. Valori, quota e tasso di variazione dei beni intermedi, di consumo e capitali nei settori dell'Elettronica, Motoveicoli, e Tessile e Abbigliamento

Valori in dollari (prezzi correnti), quota e tasso di variazione in percentuale, anni 2007 e 2014

Settore industriale	Valore di scambio globale (migliaia di dollari)	Variazione dell'interscambio (2007-2014)	Quote	
			2014	2007
Elettronica	2.241.940	26%	-	-
<i>Beni intermedi</i>	1.285.900	22%	57%	54%
<i>Beni di consumo</i>	232.250	-1%	10%	32%
<i>Beni capitali</i>	723.790	46%	32%	15%
Veicoli a motore	1.364.500	15%		
<i>Beni intermedi</i>	402.230	29%	29%	17%
<i>Beni di consumo</i>	733.480	11%	54%	58%
<i>Beni capitali</i>	228.760	8%	17%	23%
Tessile e Abbigliamento	753.750	25%		
<i>Beni intermedi</i>	262.210	20%	35%	39%
<i>Beni di consumo</i>	491.540	28%	65%	61%

³ http://www.cepii.fr/CEPII/en/bdd_modele/presentation.asp?id=1



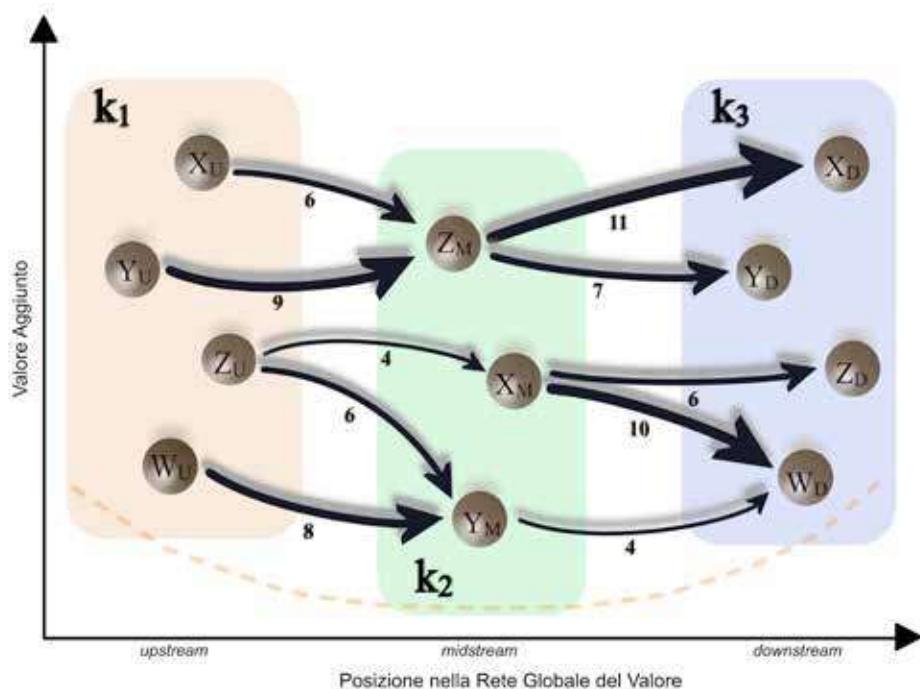


Metodologia

Costruzione delle Reti Globali del Valore

Per costruire le RGV, ci siamo serviti di un modello di rete "multi-partito", ovvero di una rete in cui i nodi (i paesi, nel nostro caso) appartengono a partizioni o categorie diverse. Le categorie sono qui definite dal tipo di flusso di scambio ricevuto e generato da ciascun paese, e sono ordinate secondo la logica della sequenzialità della produzione (Figura 1). La denominazione "multi-partito" deriva dal fatto che nell'analisi i nodi possono essere classificati in più di una categoria, e le diverse categorie vengono analizzate congiuntamente. Nello specifico, i paesi possono essere classificati come esportatori di beni intermedi (paesi a monte della rete del valore), come importatori di beni intermedi ed esportatori di prodotti finiti (paesi in posizione di intermediazione tra paesi a monte e a valle della rete del valore), e infine come importatori di prodotti finiti (paesi a valle della rete del valore). Uno stesso paese può essere classificato come paese a monte del processo produttivo (*upstream*), a valle (*downstream*), o in posizione intermedia (*midstream*) nella catena del valore. Un paese appartenente a una certa classe scambia solo con paesi diversi da sé stesso e classificati come appartenenti a classi che sono direttamente precedenti o successive a quella di appartenenza, rispettando una logica strettamente sequenziale (e dunque vengono trascurati gli scambi all'interno della stessa classe). Ad esempio, il paese Italia (uno dei paesi-nodo *upstream*) esporta beni intermedi nel settore del Tessile e Abbigliamento

Figura 1 - Esempio di una rete input-output pesata tripartita



Gli insiemi k_1 , k_2 , e k_3 rappresentano tre fasi produttive. Sono permesse connessioni solo da nodi nell'insieme k_1 a nodi nell'insieme k_2 , e connessioni dai nodi nell'insieme k_2 ai nodi nell'insieme k_3 . Sotto ciascuna connessione è indicato il valore di ciascun flusso di scambio. Lo spessore di ciascuna connessione è proporzionale al corrispondente valore. I paesi posizionati nelle fasi upstream e downstream sono quelli che ricavano dalla produzione internazionale maggiori vantaggi in termini di creazione di valore aggiunto. La linea rossa tratteggiata rappresenta la così detta "smile-curve" ipotizzata in letteratura che mette in relazione la posizione nella catena produttiva e la creazione di valore aggiunto.



ad altri paesi che importano beni intermedi ed esportano prodotti finiti nello stesso settore (paesi-nodo *midstream*). Le esportazioni di prodotti finiti da parte di questi ultimi possono infine risultare come importazioni di prodotti finiti da parte dell'Italia (che in questo caso verrebbe classificata come uno dei paesi-nodo *downstream*). Da notare che l'Italia può anche occupare una posizione *midstream* e, per essere classificata tale, risulterebbe connessa a paesi-nodo diversi da sé stessa e in posizione *upstream* (classe precedente) e *downstream* (classe successiva).

La centralità nelle Reti Globali del Valore

Il ruolo che i paesi occupano all'interno delle RGV può essere rivelato attraverso l'applicazione di adeguate misure di centralità alle reti di scambio di beni intermedi e prodotti finiti. A questo fine, utilizziamo le seguenti tre misure di centralità, in grado di catturare il grado con cui un paese svolge un ruolo preponderante in una o più delle tre fasi di produzione qui sinteticamente riportate come *upstream*, *midstream* e *downstream* in un dato settore.

Ad una prima approssimazione, definiamo come *upstreamness* (U) di un paese in un dato settore la tendenza di questo ad esportare beni intermedi verso quei paesi che, a loro volta, importano beni intermedi ed esportano prodotti finiti in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi. Definiamo similmente la *downstreamness* (D) di un paese in un dato settore come la tendenza di questo ad importare prodotti finiti preferenzialmente da quei paesi che importano beni intermedi ed esportano prodotti finiti in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi. Infine, definiamo la *midstreamness* (M) di un paese come la tendenza di quest'ultimo da un lato ad importare beni intermedi da quei paesi che esportano beni intermedi in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi e, dell'altro lato, ad esportare prodotti finiti verso quei paesi che importano prodotti finiti in misura relativamente maggiore rispetto agli altri paesi.

Così definite, le sopradescritte misure di centralità tengono però conto solo della rilevanza dei nodi con cui un paese intrattiene relazioni dirette di scambio. Al fine di catturare gli effetti di rete sulla centralità di un nodo e quindi gli effetti delle relazioni indirette con gli altri paesi, le tre misure di *upstreamness*, *midstreamness* e *downstreamness* sono state messe in relazione tra loro (Eq. 1) in modo tale per cui: a) l'*upstreamness* v_u di un paese $u \in U$ è funzione della *midstreamness* μ_m di tutti i paesi $m \in M$ a cui è direttamente connesso con intensità $X_{u,m}^{INT}$ proporzionale ai flussi di esportazione di beni intermedi (INT); b) la *downstreamness* δ_d di un paese $d \in D$ è funzione della *midstreamness* μ_m di tutti i paesi $m \in M$ a cui è direttamente connesso con intensità $Q_{m,d}^{PF}$ proporzionale ai flussi di importazione di prodotti finiti (PF); e infine c) la *midstreamness* μ_m di un paese $m \in M$ è funzione delle *upstreamness* v_u e *downstreamness* δ_d di quei paesi $u \in U$ e $d \in D$ a cui è connesso, rispettivamente, con intensità $X_{u,m}^{INT}$ e $Q_{m,d}^{PF}$ proporzionali, rispettivamente, ai flussi di importazione di beni intermedi e ai flussi di esportazione di prodotti finiti. Le misure di centralità così formalizzate sono quindi in grado di catturare il ruolo di un paese nelle RGV in funzione dell'intera struttura e intensità di interazione tra le diverse componenti del sistema collocate nelle diverse fasi di produzione e consumo.

$$\left\{ \begin{array}{l} v_u = \sum_{m \in M} X_{u,m}^{INT} \cdot \mu_m \\ \delta_d = \sum_{m \in M} Q_{m,d}^{PF} \cdot \mu_m \\ \mu_m = \sum_{u \in U} X_{u,m}^{INT} \cdot v_u + \sum_{d \in D} Q_{m,d}^{PF} \cdot \delta_d \end{array} \right. \quad (Eq. 1)u$$





In questo modo, ad esempio, la *upstreamness* dell'Italia nel settore Tessile e Abbigliamento (ovvero la sua centralità nelle fasi a monte dell'organizzazione internazionale della produzione in questo settore) non è semplicemente funzione del valore assoluto di beni intermedi esportati verso gli altri paesi, ma è anche funzione delle *midstreamness* dei paesi ai quali lo esporta, ovvero dipende dall'esportare beni intermedi verso snodi più o meno rilevanti della rete di produzione internazionale. Analogamente, i paesi relativamente più centrali in termini di *midstreamness* verso cui l'Italia esporta beni intermedi non sono necessariamente quelli che importano di più in assoluto beni intermedi ma sono anche quelli che scambiano relativamente di più con quei paesi che sono centrali sia in termini di *upstreamness* che di *downstreamness*. In questo modo, l'*upstreamness* dell'Italia nel settore del Tessile e Abbigliamento è funzione sia della centralità dei nodi *upstream* sia di quella dei nodi *downstream* a cui l'Italia è indirettamente connessa attraverso i paesi *midstream*.

Risultati dell'analisi

I risultati delle misure descritte applicate alla struttura di scambi nel settore Tessile e Abbigliamento, Veicoli a motore, ed Elettronica sono riportati in forma sintetica nelle figure 2, 3 e 4, che riportano i venti paesi che risultano più centrali nelle diverse fasi della rete di produzione internazionale, dove la prima posizione è assegnata al paese più centrale nella rete di scambi secondo la metodologia descritta in precedenza. Nelle figure è anche riportato il cambiamento di posizione nella classifica di centralità dei vari paesi tra il 2007 e il 2014. Lo spessore ai due estremi di ciascuna linea è proporzionale al punteggio di centralità ottenuto nei rispettivi anni dal paese corrispondente.

Nel settore Tessile e Abbigliamento (Fig. 2) si vede come nel tempo sia cresciuta la centralità della Cina nelle fasi più a monte della RGV. La Cina risulta nel tempo di gran lunga il paese "assemblatore" più centrale in questo comparto: la prima posizione nella fase *midstream* è mantenuta dalla Cina sia nel 2007 che nel 2014, e lo spessore costante della linea indica che il valore relativo di centralità, oltre alla posizione, è rimasto costante nel tempo. Ma nel periodo osservato, la Cina mostra di avere internalizzato una quota maggiore di fasi a monte, diventando nel 2014 il paese più centrale anche in questa fase. Altri paesi asiatici hanno seguito un percorso simile: per esempio, India, Pakistan e Vietnam mostrano una decisa crescita di centralità nelle fasi *upstream*. In questo contesto di notevoli cambiamenti, l'Italia mantiene un livello di centralità relativamente stabile ed elevato, passando dalla nona alla decima posizione nelle fasi più a monte e dalla settima alla nona posizione nelle fasi intermedie. Molto maggiore è la perdita di centralità dell'Italia nella fase *downstream*. Questo può essere legato alla maggiore crescita di altri mercati di sbocco ma anche a cambiamenti nell'organizzazione internazionale della produzione in questo settore che nelle fasi finali risulta meno controllata dall'Italia.

Guardando al settore dei Motoveicoli (Fig. 3) emergono subito le reti di produzione del Nord America e dell'Europa e la loro organizzazione. Gli Stati Uniti sono il paese più centrale nella fase *upstream* e ancor di più in quella *downstream*, mentre il Messico seguito dal Canada risulta il più centrale nelle fasi intermedie. La Germania si posiziona al terzo posto sia nelle fasi a monte che in quelle intermedie, indicando di rivestire un ruolo molto rilevante per una parte cospicua del processo produttivo in questo settore. Nelle fasi a valle, però, Regno Unito e Francia risultano più centrali rispetto alla Germania. L'Italia appare in decima posizione sia nelle fasi a monte che in quelle intermedie, e nona in quelle a valle. Ma mentre a monte e a valle la centralità dell'Italia è diminuita, anche in modo significativo, appare in crescita la centralità italiana nelle fasi intermedie, indicando un riposizionamento del paese nelle reti di produzione in questo settore.

Nel settore dell'elettronica (Fig. 4), l'Asia orientale conferma la propria centralità nelle fasi a monte e intermedie. In questo settore la Cina rinforza la propria centralità nelle fasi intermedie, ma non modifica il proprio ruolo in quelle a monte. Un paese che cresce notevolmente in termini di centralità nelle fasi iniziali risulta essere il Vietnam. Gli Stati Uniti invece appaiono come il mercato di sbocco più rilevante per l'intero periodo. La dicotomia Nord America-Asia orientale nella RGV in questo settore appare ancora più evidenziata nella Fig. 5, in cui la posizione dei nodi *upstream* e *downstream* è rappresentata anche geograficamente. In questo settore l'Europa risulta avere un ruolo meno centrale nelle fasi di maggiore creazione del valore aggiunto, anche se i maggiori paesi europei compaiono nella classifica. Anche l'Italia appare in bassa posizione tra i venti paesi più centrali nelle fasi a monte e a valle, mentre non risulta avere un ruolo rilevante nelle fasi intermedie.

Conclusioni

I risultati dell'analisi svolta mostrano come siano diversi i paesi che occupano le posizioni più centrali nelle RGV a seconda della fase di produzione che viene considerata e come si siano registrati anche diversi riposizionamenti dei paesi nella classifica di centralità nelle varie fasi. Questi risultati, dunque, indicano come i paesi nel tempo si spostino lungo le CGV. Per esempio, sia nel settore tessile-abbigliamento sia nell'elettronica, l'analisi evidenza un riposizionamento verso le fasi a monte dei processi produttivi non solo della Cina, ma anche di diversi altri paesi asiatici, rendendo questi paesi non più dei semplici "assemblatori", ma molto più centrali in fasi cruciali della produzione rispetto a dieci anni fa. Questo può essere dovuto sia ad una evoluzione dei vantaggi comparati dei paesi nelle diverse fasi di uno stesso processo produttivo, che richiedono competenze e conoscenze diverse, sia ad un deliberato sforzo per posizionarsi in fasi in cui i benefici in termini di creazione di valore e redditività risultino essere maggiori. Nel complesso, il quadro che emerge è quello di una costante evoluzione nel tempo delle RGV e del ruolo che in esse assumono i vari paesi.

Figura 2 - Centralità dei paesi nelle Reti Globali del Valore. Tessile e abbigliamento

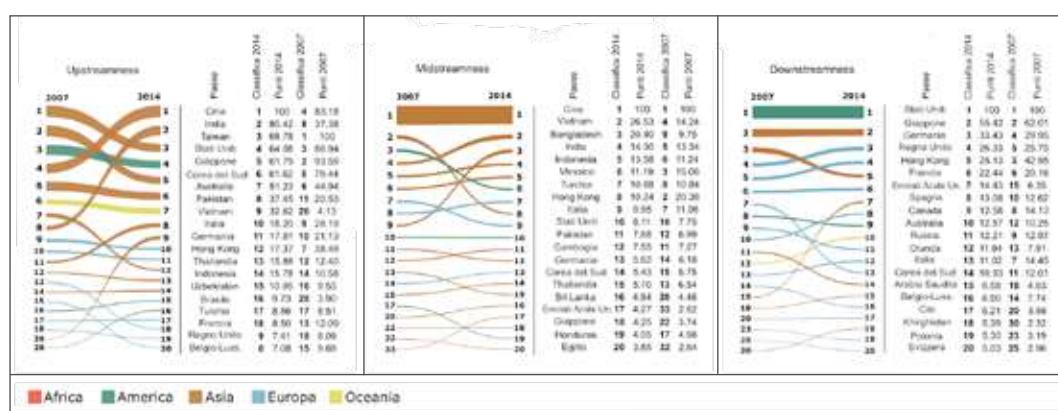




Figura 3 - Centralità dei paesi nelle Reti Globali del Valore. Motoveicoli

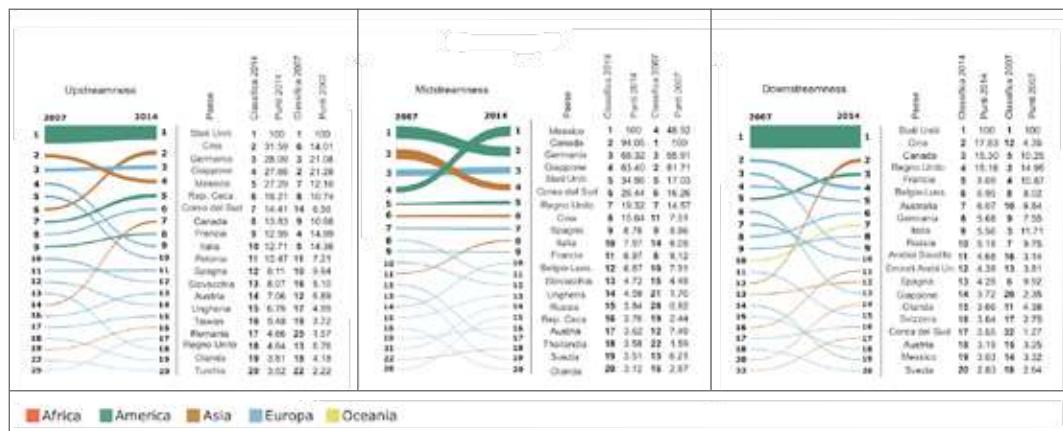
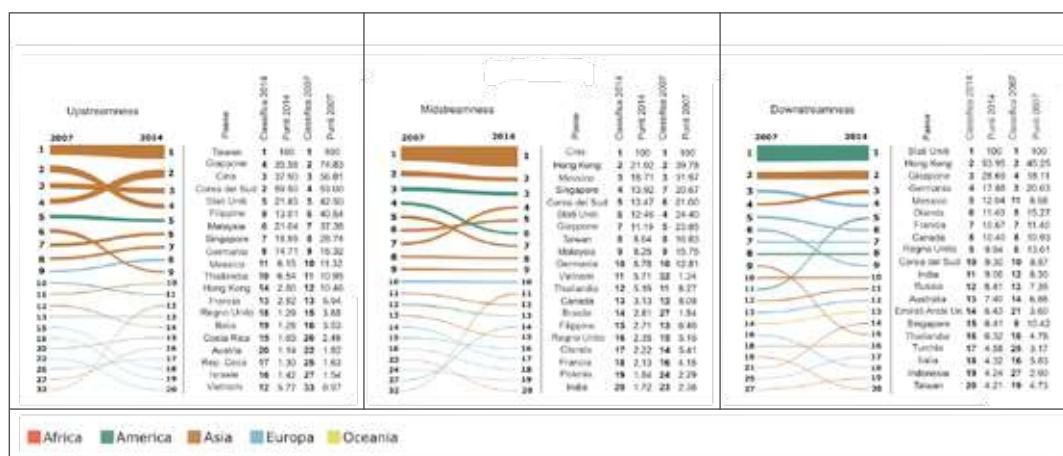
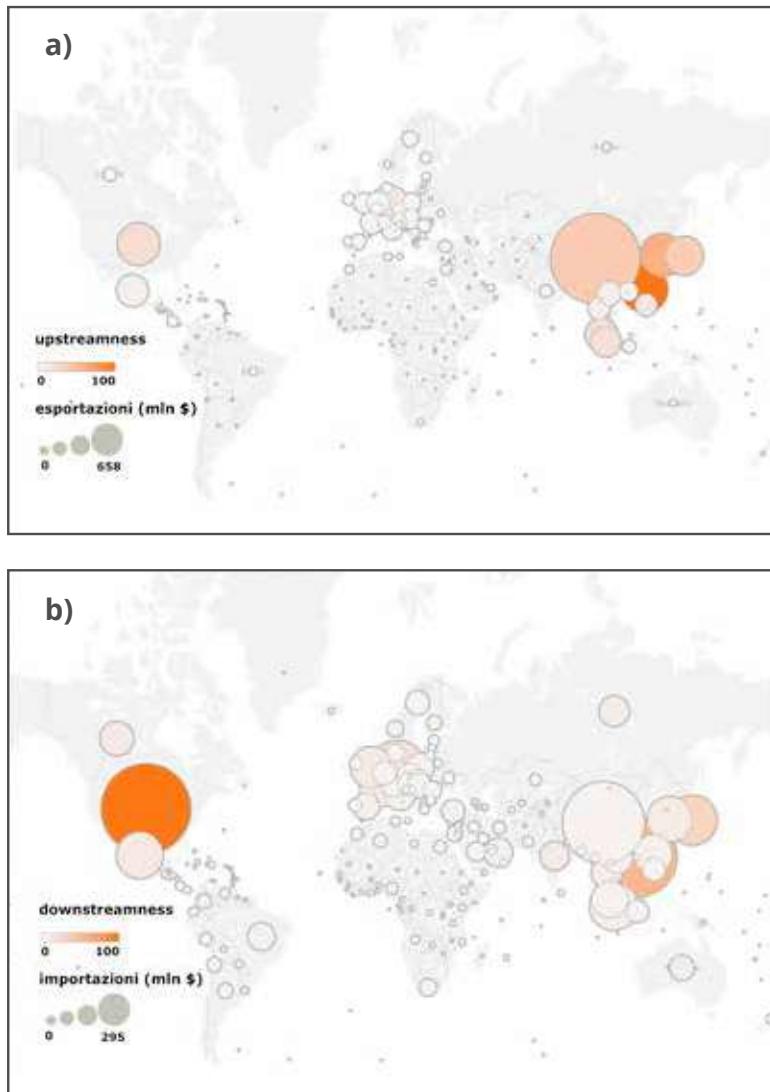


Figura 4 - Centralità dei paesi nelle Reti Globali del Valore. Elettronica



I diagrammi riportano la variazione della classifica e dei punti ottenuti dai primi 20 paesi classificati secondo la rispettiva misura di centralità upstreamness (colonna a sinistra), midstreamness (colonna al centro) e downstreamness

Figura 5 - Posizionamento nelle fasi upstream e downstream. Elettronica



I pannelli (a) e (b) mostrano la mappa geografica nella quale ogni paese è rappresentato come un cerchio il cui diametro è proporzionale alle esportazioni totali (pannello a) e alle importazioni totali (pannello b) di prodotti di Elettronica, il cui colore varia in funzione del valore corrispondente di centralità *upstreamness* (pannello a) e *downstreamness* (pannello b).

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

Le tensioni tra Stati Uniti, Cina, Unione Europea e altri paesi, sommate alle incertezze legate alle varie crisi geopolitiche, stanno generando forti preoccupazioni sul futuro delle relazioni commerciali: per la prima volta dall'istituzione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) si paventa una guerra commerciale tra le principali economie, dove ad azioni unilaterali di "difesa commerciale" rischiano di seguire misure ritorsive da parte dei paesi colpiti. Una spirale di questo tipo potrebbe ostacolare il consolidamento della ripresa dalla più grave crisi economica del dopoguerra¹² e sancire il collasso definitivo del regime multilaterale, governato dall'OMC.

Le vicende degli ultimi mesi sembrano molto distanti da quanto affermava il documento conclusivo approvato nel 2017 alla riunione del G20¹³: il comunicato ribadiva infatti l'impegno dei partecipanti a promuovere un'economia mondiale aperta, ad arginare le spinte protezionistiche per facilitare gli scambi commerciali e gli investimenti esteri, contrastando allo stesso tempo eventuali pratiche illecite. Era stato sottoscritto l'intento di adottare politiche appropriate per garantire uno sviluppo equo e inclusivo, nel quadro di relazioni commerciali internazionali stabili e basate su regole condivise. Anche con riguardo alle reti produttive internazionali (RPI), o "catene globali del valore"¹⁴, i paesi del G20 avevano riaffermato l'importanza del loro ruolo nel favorire la crescita economica, pur sottolineando la necessità di promuovere adeguati standard sociali e ambientali.

Diversamente, nel seguire la propria agenda politica¹⁵, l'amministrazione degli Stati Uniti ha adottato nei primi mesi del 2018 una serie di misure unilaterali che hanno provocato forti reazioni internazionali. L'obiettivo principale degli Stati Uniti è quello di favorire la crescita economica e l'occupazione interna: tuttavia, nel voler ridisegnare la propria politica commerciale, sembrano aver adottato una visione che si scontra con la realtà degli scambi internazionali, con l'organizzazione delle imprese e con l'interdipendenza economica tra paesi.

Da un lato, sembra non si considerino le reti produttive internazionali, il fatto che le imprese scambino quote considerevoli di beni intermedi e che le misure adottate possano influire sui costi e sull'organizzazione delle catene di fornitura. Dall'altro, non si valuta che i deficit commerciali bilaterali, la cui eliminazione è considerata uno degli obiettivi fondamentali, hanno

*Redatto da Cristina Castelli (ICE), elaborazioni di Simone Capuzzo (ICE) e supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze).

¹² Stime econometriche della Banca Centrale Europea indicano che, a fronte di un'ipotetico rialzo medio dei dazi americani del 10 per cento, se i partner commerciali reagissero allo stesso modo, il commercio mondiale potrebbe diminuire nel primo anno del 3 per cento e il PIL mondiale contrarsi di un punto percentuale. L'impatto sarebbe negativo per gli Stati Uniti e, in minor misura, anche per l'Unione Europea.

¹³ L'ultima riunione del G20, di cui fanno parte l'Unione Europea e altri 19 paesi, si è tenuta ad Amburgo il 7 e l'8 luglio 2017; il comunicato finale è scaricabile da: <http://www.consilium.europa.eu/it/press/press-releases/2017/07/08/g20-hamburg-communique/>.

¹⁴ Le reti produttive internazionali (RPI) o *global value chains*, sono formate da imprese leader di filiera che coordinano una rete di fornitori di beni e servizi, interni o esterni al proprio perimetro aziendale, localizzate anche in paesi diversi, che concorrono alla realizzazione dei beni finali. Secondo l'UNCTAD, le RPI riguardano circa l'80 per cento delle esportazioni mondiali, cfr. UNCTAD (2013), *World Investment Report*. Per approfondire si veda anche l'ultimo libro di R.Baldwin (2016), *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalisation*, Cambridge MA.

¹⁵ Si veda la *2018 Trade Policy Agenda and 2017 Annual report of the President of the United States on the Trade Agreements Program*, scaricabile da: <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/reports-and-publications/2018/2018-trade-policy-agenda-and-2017>

un'importanza economica limitata, ancora minore quando si considerano i flussi di scambio in valore aggiunto al posto del valore lordo.¹⁶

Riepilogando quanto avvenuto nella prima metà del 2018, a gennaio gli Stati Uniti hanno adottato delle prime misure restrittive all'import di lavatrici e di pannelli fotovoltaici, destinate in primo luogo a Cina e Corea del Sud, facendo ricorso alla "clausola di salvaguardia" prevista dai trattati OMC e diretta a tutelare i produttori nazionali da aumenti eccessivi delle importazioni, consentendo ai paesi di imporre per un certo periodo dazi più elevati.¹⁷

Successivamente, nel mese di marzo, gli Stati Uniti hanno annunciato l'introduzione di un dazio del 25 per cento sulle importazioni di acciaio e del 10 per cento sull'alluminio, senza limiti temporali, sostenendo che il ricorso a queste misure è giustificato da motivi di "sicurezza nazionale".¹⁸ Quest'azione ha riguardato non solo la Cina ma anche l'Unione Europea e altri partner commerciali (Australia, Argentina, Brasile, Canada, Corea del Sud, Messico). Dopo vari incontri bilaterali, agli inizi di giugno gli Stati Uniti hanno deciso di applicare questi dazi nei confronti dell'Unione Europea e dei partner dell'accordo di libero scambio NAFTA (la cui revisione, attualmente in corso, non sembra procedere in linea con le attese statunitensi).

Tuttavia, il dipartimento del commercio statunitense ha anche deciso di esentare, caso per caso, le imprese americane che presentano una richiesta, motivata, e salvo l'opposizione di terzi. Trattandosi di autorizzazioni per singolo prodotto, questa procedura rappresenta un costo commerciale e complica evidentemente l'operatività delle imprese coinvolte nelle *global value chains* (solo nella prima fase sono state presentate quasi ventimila richieste di esenzione).¹⁹

L'Australia è stata esentata, mentre Argentina, Brasile e Corea del Sud hanno raggiunto un accordo con gli Stati Uniti per adottare delle restrizioni quantitative all'export,²⁰ diversamente dalla UE che rimane contraria a strumenti di questo tipo. In risposta, l'Unione Europea ha introdotto delle misure compensative per 2,8 miliardi di euro, consistenti nell'applicazione di dazi a una serie di prodotti statunitensi (principalmente beni finali²¹), oltre a ricorrere al meccanismo di risoluzione delle controversie dell'OMC, e anche il governo messicano e quello canadese hanno agito in maniera analoga.

¹⁶ Si veda ad esempio R.Z. Lawrence (2018), *Five Reasons Why the Focus on Trade Deficits is Misleading*, Policy Brief 16-6, PIIE - Peterson Institute for International Economics.

¹⁷ Si veda il comunicato stampa *President Trump Approves Relief for U.S. Washing Machine and Solar Cell Manufacture* su <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office>.

¹⁸ In passato un innalzamento dei livelli tariffari per motivi di sicurezza nazionale basato sulla sezione 232 del Trade Expansion Act del 1962 è avvenuto molto raramente, e prima dell'istituzione dell'OMC. Tale motivazione è infatti controversa per via dell'ampia discrezionalità e per il fatto di poter variare, ad ogni momento, il livello dei dazi, l'elenco dei partner commerciali, l'elenco dei prodotti da includere e la durata temporale delle misure.

¹⁹ Si veda l'articolo *Trump's Tariffs Could Spur Surge in Company Exclusion Requests*, Bloomberg, 1 giugno 2018: "..... South Carolina-based Greenfield Industries Inc., which makes drill bits and other products, has submitted more than 1,100 exclusion requests because it makes more than 30,000 standard items for stock, said Ty Taylor, the company's president... The EU, Canada and Mexico together account for about 40 percent of U.S. steel imports, according to Moody's. Companies are required to file a separate, detailed request for each product. Taylor said members of his engineering, information technology and materials staff worked for two or three weeks on his requests. But there was little choice, he added. "These tariffs will consume all of my profit," Taylor said by phone. "I can suck it up for a little bit, and my parent company is going to help us a little bit, but you can't do it long term".

²⁰ Nel caso dell'acciaio, è prevista un'esenzione per Argentina, Australia, Brasile e Corea del Sud, mentre per l'alluminio sono stati esentati Argentina e Australia. Per Argentina, Brasile e Corea del Sud sono state stabiliti delle quote riguardanti l'acciaio, per Argentina riguardano l'alluminio. Si veda la *Presidential Proclamation Adjusting Imports of Steel into the United States*, del 31 maggio 2018, scaricabile da: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-proclamation-adjusting-imports-steel-united-states-4/>

²¹ Si veda il comunicato stampa UE del 20 giugno 2018 *European EU adopts rebalancing measures in reaction to US steel and aluminium tariffs* e il regolamento UE adottato da Comitato sulle misure di salvaguardia, G/L/1237 G/SG/N/12/EU/1, con la lista dei prodotti.

Il fatto che la riunione del G7²² si sia chiusa in evidente disaccordo, con il ritiro degli Stati Uniti dal comunicato finale congiunto, non ha contribuito a migliorare il clima internazionale e la spirale delle ritorsioni sembra dunque essersi avviata. Con il rischio, nel prossimo futuro, che l'amministrazione statunitense intraprenda ulteriori azioni unilaterali, più volte annunciate, dirette a ridurre le importazioni di autoveicoli e della relativa componentistica, sempre adducendo come base giuridica la sicurezza nazionale.²³ Queste altre misure, se adottate, potrebbero avere effetti potenzialmente dirompenti sui flussi commerciali della *global value chain* dell'automotive, molto integrata a livello internazionale. Se oltre a Canada e Messico venisse colpita anche l'Europa, come più volte annunciato, ne sarebbe interessata in primo luogo la Germania ma la questione è rilevante anche per l'Italia, dato che oltre il 20 per cento dell'export verso gli Stati Uniti riguarda questo settore.

Considerando invece le relazioni tra Stati Uniti e Cina, in risposta all'innalzamento dei dazi sull'acciaio e sull'alluminio, il governo cinese aveva annunciato di voler applicare - come contromisura - dei dazi del 25 per cento su 128 categorie di prodotti. Come passo successivo, gli Stati Uniti hanno deciso di applicare una tariffa del 25 per cento a una lista di 1.102 prodotti cinesi (linee tariffarie), per un valore di circa 50 miliardi di dollari²⁴: ne fanno parte prevalentemente beni intermedi ad alta intensità tecnologica e beni strumentali riguardanti i settori aerospazio, ICT, robotica, meccanica, che sarebbero beneficiari del piano di politica industriale *Made in China 2025*. La decisione è stata presa dopo una serie di incontri tra le due delegazioni: pur non accettando la richiesta americana di ridurre il deficit bilaterale per un ammontare di 200 miliardi di dollari, la Cina aveva proposto di abbassare i dazi per una serie di prodotti dei settori automotive, energia e su alcuni beni agricoli, in modo da venire incontro alle richieste degli Stati Uniti.

Ciò non è stato ritenuto sufficiente, la questione è complessa e riguarda soprattutto aspetti della politica industriale cinese. Difatti, queste ultime misure sono state avviate ricorrendo a un'altra base giuridica (Section 301 del Trade Act 1974)²⁵, che autorizza l'amministrazione statunitense a eseguire indagini sull'adozione da parte cinese di pratiche commerciali scorrette relative, nello specifico, al trasferimento tecnologico e alla protezione della proprietà intellettuale, lesive degli interessi delle industrie statunitensi in Cina. Si tratta di una disputa non nuova, che – oltre

²² La riunione dei paesi del G7 si è tenuta a Québec, in Canada l'8 e il 9 giugno 2018. Vi hanno partecipato Canada, Francia, Germania, Giappone, Italia, Regno Unito, Stati Uniti.

²³ Si veda il comunicato stampa del 23 maggio 2018: "The investigation will determine whether imports of automobiles, including SUVs, vans and light trucks, and automotive parts into the United States threaten to impair the national security as defined in Section 232...During the past 20 years, imports of passenger vehicles have grown from 32 percent of cars sold in the United States to 48 percent. From 1990 to 2017, employment in motor vehicle production declined by 22 percent, even though Americans are continuing to purchase automobiles at record levels. Now, American owned vehicle manufacturers in the United States account for only 20 percent of global research and development in the automobile sector, and American auto part manufacturers account for only 7 percent in that industry...This investigation will consider whether the decline of domestic automobile and automotive parts production threatens to weaken the internal economy of the United States, including by potentially reducing research, development, and jobs for skilled workers in connected vehicle systems, autonomous vehicles, fuel cells, electric motors and storage, advanced manufacturing processes, and other cutting-edge technologies. [...]". <https://www.commerce.gov/news/press-releases/2018/05/us-department-commerce-initiates-section-232-investigation-auto-imports>.

²⁴ La lista è stata modificata rispetto a quella iniziale, riguardante 1.333 prodotti, e tolti alcuni prodotti di elettronica di consumo; secondo la comunicazione ufficiale, inizialmente i dazi riguarderanno 818 linee tariffarie, riguardanti circa 34 miliardi di dollari, e in un secondo momento 284 linee tariffarie, per 26 miliardi di dollari.

²⁵ USTR Investigation under Section 301 of the Trade Act 1974, scaricabile da <https://ustr.gov/sites/.../USTR%20301%20Fact%20Sheet.pdf>.



ad essere sollevata davanti all'OMC²⁶ - potrebbe essere regolamentata attraverso strumenti negoziali mirati, piuttosto che tramite strumenti di tipo tariffario, in modo da evitare tensioni commerciali: ad esempio, nell'ambito di un accordo bilaterale sugli investimenti esteri (BIT), auspicato da più parti²⁷, che era stato avviato ma poi interrotto.

In aggiunta, il dipartimento ha annunciato l'applicazione di restrizioni agli investimenti cinesi negli Stati Uniti. Peraltro, se le misure su acciaio e alluminio rischiano di rendere meno competitiva la produzione di beni finali negli Stati Uniti, queste ultime misure tariffarie possono danneggiare anche le imprese americane aventi affiliate localizzate in Cina, da cui proviene larga parte delle importazioni statunitensi di questi prodotti (circa il 60 per cento).²⁸ In questo senso si sono espresse - molto chiaramente - anche 45 associazioni industriali statunitensi, sottolineando in una lettera aperta al Presidente come i dazi danneggerebbero in primo luogo le catene di fornitura delle imprese, oltre i consumatori, e di temere pesanti conseguenze economiche con un impatto negativo anche sull'occupazione.²⁹ Per tenerne conto, l'amministrazione statunitense ha previsto di adottare anche in questo secondo caso la procedura di esenzione, per impresa e per singolo prodotto.

La risposta della Cina non si è fatta attendere e - al momento - la contromisura equivalente riguarda l'applicazione di dazi del 25 per cento su una lista di prodotti statunitensi pari a circa 50 miliardi di dollari³⁰, a cui potrebbero seguire dazi americani per altri 200 miliardi verso i beni cinesi, destinati a salire a 400 in caso di rivalsa.

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

In questo paragrafo sono riportati alcuni indicatori sul grado di apertura dei mercati internazionali, relativi sia alle barriere di tipo tariffario che alle cosiddette misure non tariffarie (MNT), definite in generale come strumenti (diversi dai dazi) che possono avere un effetto economico sui flussi di scambio.

Per quanto gli ultimi dati a disposizione non tengano in considerazione gli sviluppi più recenti, dal 2014 è evidente una tendenza al rialzo delle barriere tariffarie (grafico 1.14). Considerando

²⁶ Gli Stati Uniti hanno formalmente avviato nel marzo 2018 una disputa presso l'OMC per violazione dell'Accordo TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights, l'Accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale); anche l'UE ha avviato una consultazione presso l'OMC, si veda *China-Certain Measures on the Transfer of Technology, Request for Consultations by the European Union*, doc. OMC: WT/DS549/1G/L1244 IP/D/39.

²⁷ Si veda C.Bergstein (2015) *A Bilateral Investment Treaty and Economic Relations between China and the United States*, in "Towards a US-China Investment Treaty", PIIE Briefing – Peterson Institute for International Economics e C.Garner (2017) *Resolve the U.S.-China Bilateral Investment Treaty: A Win-Win for U.S.- China Economic Relations*.

²⁸ Per approfondire si veda lo studio di M.E. Lovely e Liang (2018), *Trump Tariffs Primarily Hit Multinational Supply Chains, Harm US Technology Competitiveness*, Policy Brief, PIIE Peterson Institute for International Economics.

²⁹ La lettera riporta, tra l'altro, che "Tariffs on product components would hurt U.S. manufacturing exports by making it more expensive to obtain key inputs and disrupting existing supply chains. This would have a negative impact on American jobs.". Il testo integrale è scaricabile dal link: <http://www.itic.org/dotAsset/883ba45ba06a-4b2a-b6ab-5c84c8a4a865.pdf>

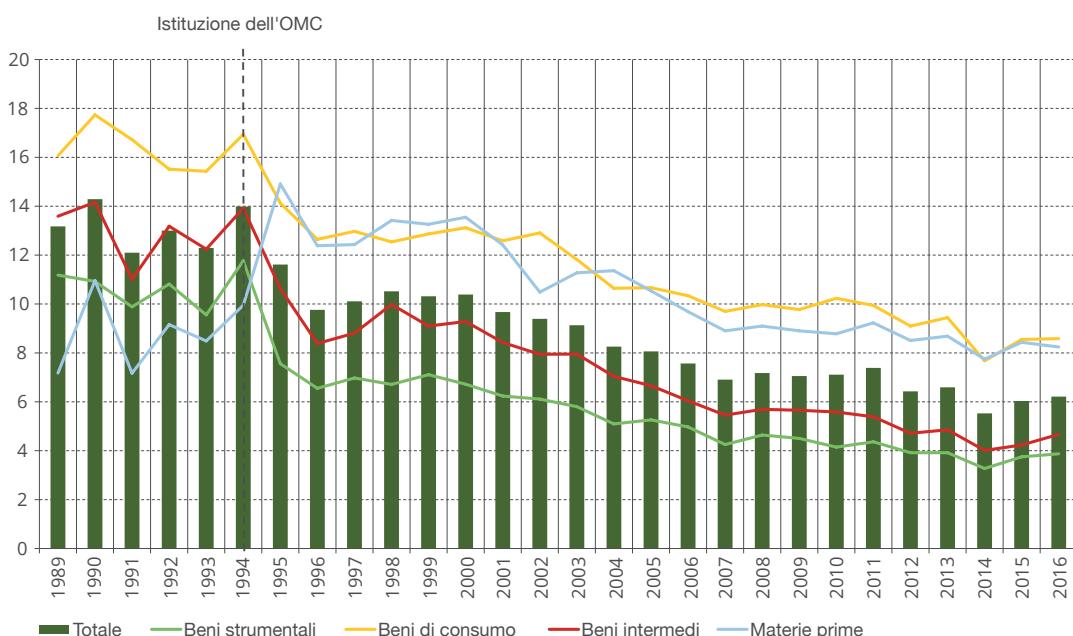
³⁰ Per approfondire si veda C.P. Bown (2018) *More than Soybeans: Trump's Section 301 Tariffs and China's Response*, PIIE – Peterson Institute for International Economics.

l'andamento dei dazi "effettivamente applicati" alle merci³¹, classificate in base alla destinazione economica, negli ultimi anni il livello medio è salito per tutti i gruppi di prodotti. Come si può osservare, il grado di protezione tariffaria varia considerevolmente tra le categorie merceologiche: i beni di consumo, seguiti dalle materie prime, presentano infatti una tariffazione quasi doppia (superiore all'8 per cento) in confronto ai prodotti intermedi e ai beni strumentali.

In un mondo caratterizzato dalla presenza di reti produttive internazionali, dove la gran parte del commercio internazionale avviene tra imprese che scambiano beni intermedi e beni strumentali³² che (insieme ai servizi) entrano a far parte dei processi produttivi, il livello dei dazi applicati agli input produttivi tende ad essere relativamente contenuto, in modo da non gravare sui costi di approvvigionamento delle imprese e quindi sulla competitività dei prodotti finali.³³

Grafico 1.14 - Dazi effettivamente applicati, per gruppi di prodotti

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Nonostante ciò, dal 2014 è in corso un rialzo delle tariffe anche per i beni intermedi (passate, in media, dal 4 per cento al 4,7 per cento), con aumenti considerevoli nel caso dei prodotti in legno, in plastica e gomma, dei prodotti in metallo, per citarne alcuni (grafico 1.15). Una delle preoccupazioni riguardanti le misure protezionistiche adottate recentemente dagli Stati Uniti, che in buona parte colpiscono input produttivi (e che, come accennato, in futuro potrebbero

³¹ Le tariffe "effettivamente applicate" riportate nei grafici elaborati con i dati WITS (Banca Mondiale) sono medie calcolate in base ai dazi più bassi applicabili ai prodotti considerati, includendo anche le tariffe preferenziali. Le tariffe doganali sono infatti di tre tipi: le tariffe consolidate sono le massime applicabili, stabilite dai paesi membri dell'OMC in sede negoziale e non necessariamente sono quelle effettivamente applicate; le tariffe MFN (*Most Favoured Nation*), in base alla clausola della nazione più favorita contenuta nel General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), sono le tariffe applicate alle importazioni dai paesi membri dell'OMC, in assenza di un regime preferenziale; le tariffe preferenziali sono quelle accordate nell'ambito di un accordo di liberalizzazione commerciale, spesso pari a zero o comunque inferiori alle tariffe MFN. Per ulteriori approfondimenti si veda: http://wits.worldbank.org/WITS/wits/WITSHELP/Content/Data_Retrieval/P/Intro/C2.Types_of_Tariffs.htm

³² Si veda l'approfondimento *Gli scambi internazionali di beni intermedi* nel Rapporto ICE, L'Italia nell'Economia Internazionale (2017).

³³ OCSE (2015) *Trade Policy Implications of Global Value Chains*, OECD Trade Policy Note.

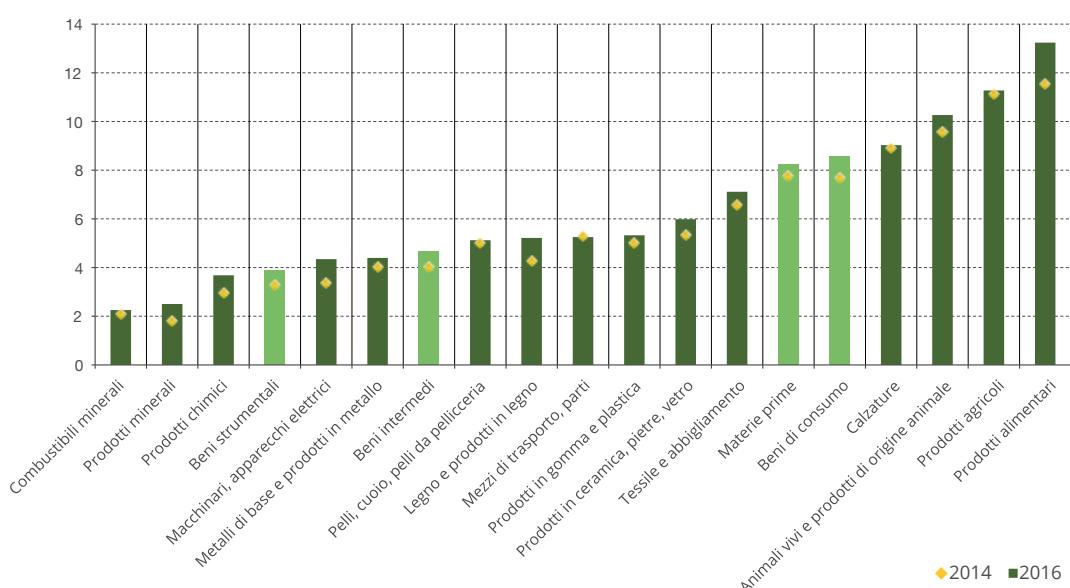


includere anche la componentistica auto), è l'impatto negativo sui costi di approvvigionamento delle stesse imprese americane, con il rischio di minare la loro competitività e, in ultima analisi, la capacità di mantenere i livelli occupazionali.

Le tariffe applicate ai prodotti alimentari (13,2 per cento, rispetto all'11,5 del 2014), quelli agricoli (fermi all'11,3 per cento) e la voce "animali e prodotti di origine animale" (10,3 per cento) sono - come di consueto - le più elevate, oltre ad essere in aumento. Un grado di protezione elevato lo si osserva poi per le importazioni di calzature (9 per cento) e per il tessile-abbigliamento (salito al 7,1 per cento dal 6,6 del 2014).

Grafico 1.15 - Dazi effettivamente applicati, per settori

Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale (WITS)

Dal punto di vista geografico esiste una forte eterogeneità, con dazi comparativamente elevati in paesi emergenti quali il Brasile e l'India (rispettivamente 10,7 e 7,7 per cento), mentre il Giappone e gli Stati Uniti presentano un grado di protezione molto più contenuto, intorno al 3 per cento (al 2016).³⁴ Come si vede dal grafico 1.16, le tariffe applicate dai paesi BRIC³⁵ sono superiori a quelle applicate dai paesi avanzati riportati nel grafico, anche con riguardo ai beni intermedi. Tuttavia, se consideriamo il rapporto tra i dazi applicati ai beni intermedi e il grado di protezione complessivo, si osserva una maggiore propensione a proteggere le importazioni di parti e componenti in Russia, Stati Uniti e in Giappone.

Passando a considerare le MNT, come noto gli effetti di queste misure sono spesso difficili da valutare per via della loro complessità e scarsa trasparenza, e talvolta rappresentano forme

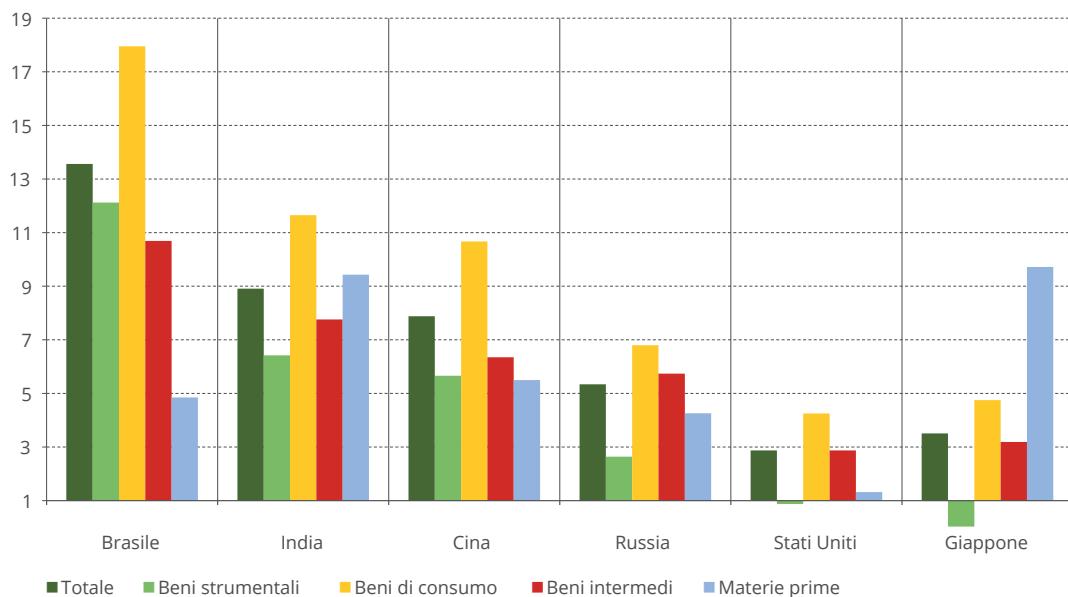
³⁴ Con riguardo all'Unione Europea, i dazi medi (MFN, applicati) sono pari al 5,2 per cento, con notevoli differenze tra i prodotti agricoli (11,1) e quelli non-agricoli (4,2); cfr. World Tariff Profiles (2017), p.82.

³⁵ Brasile, Russia, India e Cina.



celate di neo-protezionismo. La gamma degli strumenti classificati come MNT è molto ampia³⁶ ed è sempre più diversificata: vi sono incluse sia misure di politica commerciale (quote import, restrizioni alle esportazioni, misure di difesa commerciale, sussidi all'export) che l'adozione di regolamentazioni di vario genere (tra cui standard tecnici, norme sanitarie e fitosanitarie).

Grafico 1.16 - Dazi effettivamente applicati, per paesi e gruppi di prodotti, anno 2016
Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale (WITS)

Considerando in primo luogo le misure di difesa commerciale rilevate dall'OMC (in base alle notifiche dei membri sui dazi *anti-dumping*, sulle misure di compensazione e di salvaguardia³⁷), il ricorso a questi strumenti è disciplinato dai trattati dell'OMC, dove sono riportate le procedure volte a regolamentarne le modalità di adozione, gli obblighi di trasparenza e di notifica.³⁸ Possono essere attivate temporaneamente dai paesi membri in caso di pratiche commerciali illecite (quando le imprese praticano il *dumping*, se le esportazioni beneficiano di sussidi pubblici, o in caso di un aumento eccessivo delle importazioni, tale da danneggiare i produttori nazionali) e consistono nella possibilità di innalzare il livello dei dazi e di adottare misure discriminatorie nei confronti di singoli partner commerciali. È interessante notare che il documento conclusivo

³⁶ Per approfondire si veda R. Minetti e L. Salvatici, *Non Tariff Measures: an Introductory Guide*, Fondazione Manlio Masi, scaricabile da: http://fondazionemasi.it/public/masi/files/WP_12_Non_Tariff_Measures-An_Introductory_Guide.pdf e la classificazione dell'UNCTAD, scaricabile da: <http://unctad.org/en/Pages/DITC/Trade-Analysis/Non-Tariff-Measures/NTMs-Classification.aspx>. Inoltre, l'approfondimento di G. Orefice e D. Suverato *Misure non tariffarie: quali sono e quanto costano alle imprese italiane?* pubblicato in questo Rapporto, nel Focus.

³⁷ Questi strumenti di "difesa commerciale" consistono generalmente nell'applicazione di dazi, con tariffe che possono essere anche superiori ai tassi consolidati (come ad esempio per le misure *anti-dumping*) o di misure quantitative, che pertanto impattano in maniera restrittiva sui flussi di scambio. Si veda l'approfondimento di M. Zanardi *Protezione anti-dumping e liberalizzazione del commercio internazionale*, pubblicato in questo Rapporto, nel Focus.

³⁸ Si veda General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) per le procedure *anti-dumping*; Agreement on Subsidies and Countervailing Measures per le misure di compensazione e i sussidi all'export; Agreement on Safeguards per le caluse di salvaguardia e si consulti il sito dell'OMC: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm.



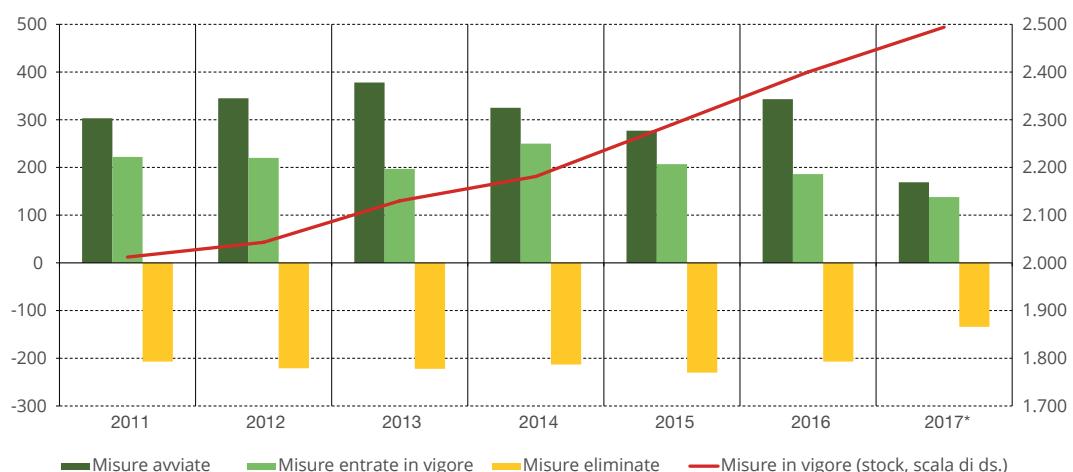
adottato dai paesi del G20, nel luglio 2017, aveva espressamente sottolineato la loro legittimità e la loro funzione di contrasto a comportamenti commerciali scorretti; tuttavia, generalmente sono ritenute misure piuttosto controverse, in quanto possono nascondere obiettivi protezionistici che esulano dalla loro funzione.

In riferimento a queste misure, il grafico 1.17 mostra che durante gli anni della crisi globale lo stock delle misure entrate in vigore è notevolmente aumentato, essendo passato da 2.012 misure nel 2011 a 2.494 nel 2017³⁹: difatti, a fronte di nuove azioni di difesa commerciale, ogni anno ne viene eliminato un numero decisamente inferiore mentre, in base agli accordi OMC, questi strumenti dovrebbero decadere dopo 4-5 anni, o comunque essere riesaminati.

Stati Uniti e India sono i paesi che nel 2017 hanno presentato il maggior numero di nuove procedure di difesa commerciale e di misure entrate effettivamente in vigore. Per contro, nel caso dell'Unione Europea si nota che il numero di misure entrate in vigore è simile a quello delle misure eliminate (grafico 1.18). Va inoltre rilevato che, al fine di contenere gli effetti restrittivi sui flussi di scambio, nel caso dell'UE i regolamenti europei sull'adozione delle misure di difesa commerciale vanno oltre le norme OMC, e tentano di contenere gli effetti restrittivi⁴⁰.

Grafico 1.17 - Andamento delle misure di difesa commerciale avviate, eliminate e entrate in vigore

Numero di misure notificate dagli stati membri all'OMC



^(*) Dati preliminari, aggiornati a maggio 2018

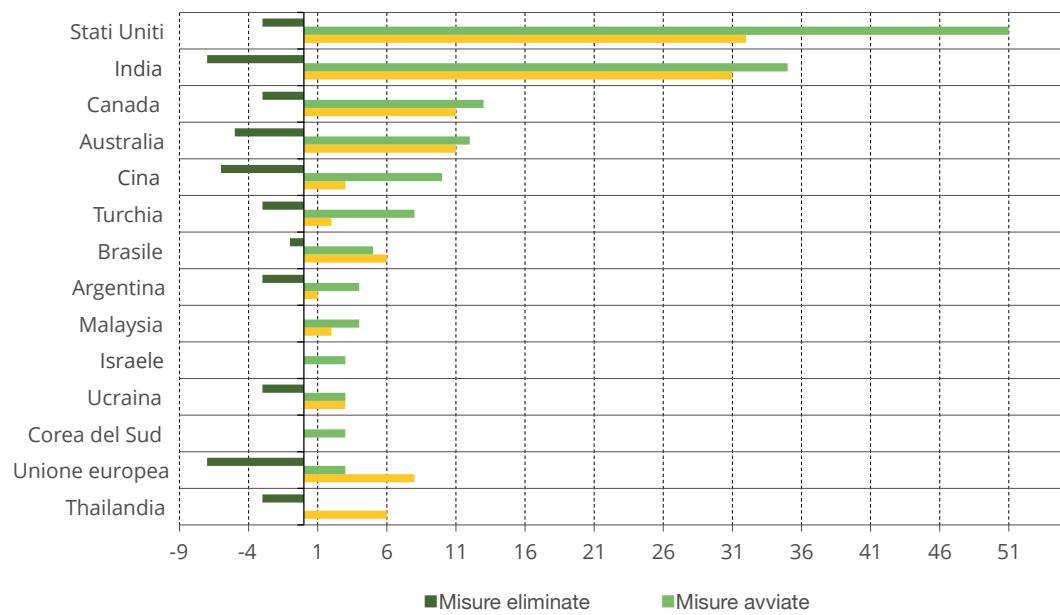
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

³⁹ I dati relativi alle misure notificate all'OMC nel 2017 sono da considerarsi preliminari.

⁴⁰ Ad esempio, per l'*anti-dumping* le norme UE prevedono la *lesser duty rule* ("regola del dazio inferiore") per cui le autorità, dopo avere certificato una condotta sleale da parte di un'impresa, possano imporre alla stessa un dazio a un livello inferiore rispetto al margine di *dumping* (definito come la differenza fra il prezzo che l'esportatore applica a un prodotto nel mercato di provenienza e il prezzo dello stesso esportatore sul mercato dell'UE), qualora questo livello sia giudicato sufficiente per eliminare il pregiudizio. Va rilevato che l'UE ha recentemente approvato un nuovo regolamento sulle misure di difesa commerciale, volte a renderle più efficaci: si veda <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1859>;

Grafico 1.18 - Numero di misure di difesa commerciale avviate, eliminate ed entrate in vigore nel 2017⁽¹⁾, per paese

Misure notificate dagli stati membri all'OMC



⁽¹⁾ Dati preliminari

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

Con riguardo ad altre categorie di misure non tariffarie (misure sanitarie e fitosanitarie, norme tecniche e restrizioni quantitative), il grafico 1.19 riporta i dati sulle misure avviate e su quelle entrate in vigore, anno per anno, notificate all'OMC.⁴¹ Pur avendo fini non-economici e del tutto legittimi (come la protezione della sanità pubblica, dei consumatori, della sicurezza nazionale), anche queste misure si prestano talvolta a perseguire intenti protezionistici.

Nel 2017 sia le regolamentazioni tecniche che le norme sanitarie/fitosanitarie sono aumentate del 3 per cento circa, salendo rispettivamente a 1.956 e a 1.117, mentre le restrizioni quantitative (quote, contingentamenti) appaiono essere meno utilizzate che in passato, con una sola notifica presentata. Va anche rilevato che - in linea di principio - le restrizioni quantitative sono vietate dal GATT, salvo circostanze eccezionali, nel qual caso sono soggette all'obbligo di trasparenza.⁴² Passando a considerare lo stock di queste misure, a fine 2017 il numero delle normative tecniche è salito complessivamente a 23.690 (in base alle notifiche ne risultano attualmente in vigore 2.710), seguite dalle misure sanitarie e fitosanitarie (16.729, di cui 3.493 risultano essere effettive).⁴³ Sempre considerando i dati sulla consistenza, la distribuzione geografica mostra una particolare concentrazione nei paesi asiatici, in America centrale e meridionale e nel Nordamerica (grafico 1.20). Tuttavia, ciò non implica automaticamente che queste aree presentino una maggiore chiusura agli scambi, poiché il grado di restrizione che ne deriva può essere molto differente.

⁴¹ Per le norme sanitarie e fitosanitarie le modalità di notifica sono regolamentate nell'Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures (SPS Agreement) e le norme tecniche nell'Agreement on Technical Barriers to Trade. Per i dati sul numero di notifiche si veda l'*Integrated Trade Intelligence Portal* (I-TIP), accessibile da <http://i-tip.wto.org>.

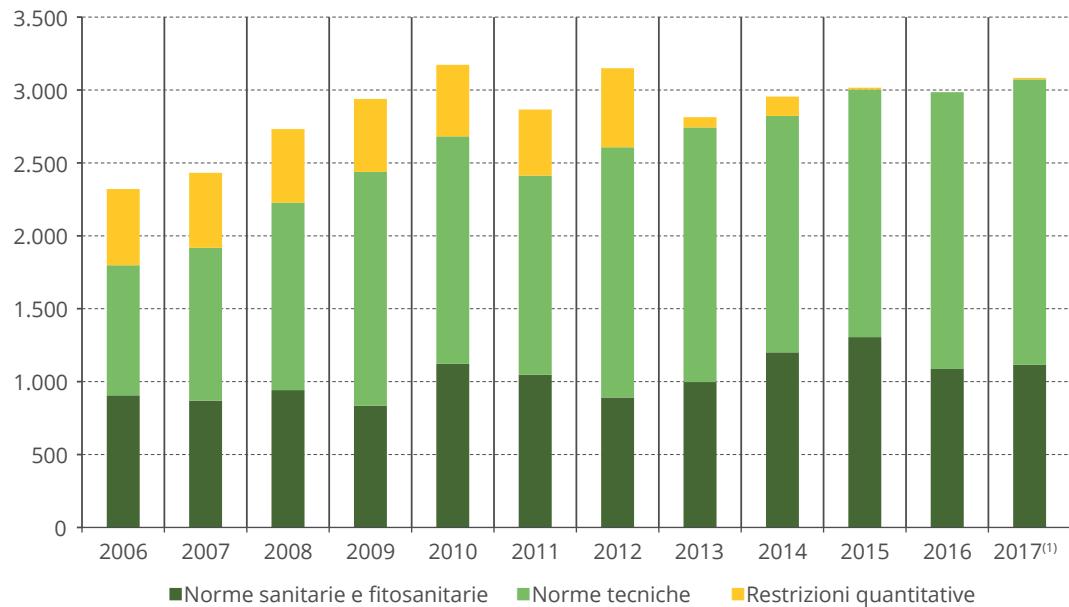
⁴² Per approfondire si veda il sito OMC: https://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/qr_e.htm.

⁴³ Rispetto ai dati sulle misure di difesa commerciale e sulle restrizioni quantitative, i dati sulle misure sanitarie/fitosanitarie e sulle norme tecniche sono meno accurati, in quanto gli stati membri possono limitarsi a una comunicazione iniziale e spesso non informano dell'avvenuta entrata in vigore o dell'eliminazione della misura; si veda la nota metodologica di I-TIP: <https://i-tip.wto.org/goods/Forms/Methodology.aspx>



Le restrizioni quantitative (2.909, in vigore) riguardano soprattutto l'Asia e i paesi europei con, rispettivamente, 1.230 e 769 misure. In aggiunta, l'OMC rileva tra le misure non tariffarie soggette a notifica informazioni sui sussidi alle esportazioni - presenti soprattutto nei paesi europei e in America centro-meridionale (con 214 e 110 misure notificate).

Grafico 1.19 - Misure non tariffarie notificate dagli stati membri all'OMC

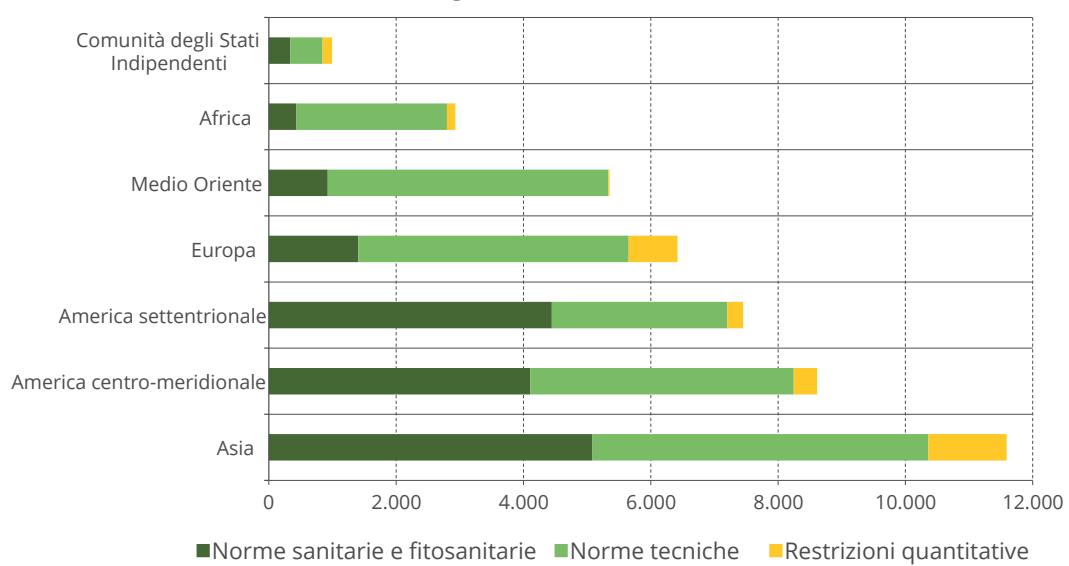


⁽¹⁾ Dati preliminari, aggiornati a maggio 2018; le norme sanitarie, fitosanitarie e le norme tecniche includono un elevato numero di misure avviate (1.161 e 1.799 nell'ultimo anno) per le quali manca la notifica sull'avvenuta entrata in vigore o sulla loro eliminazione. Il numero di restrizioni quantitative è effettivo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

Grafico 1.20 - Stock di misure non tariffarie per area geografica

Numero di misure notificate all'OMC dagli stati membri al 31 dicembre 2017⁽¹⁾



⁽¹⁾ Dati preliminari, aggiornati a maggio 2018; le norme sanitarie, fitosanitarie e le norme tecniche includono un elevato numero di misure avviate, per le quali manca la notifica sull'avvenuta entrata in vigore o sulla loro eliminazione. Il numero di restrizioni quantitative è effettivo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC (I-TIP)

Nel concludere questa sintetica analisi su alcune delle misure non tariffarie adottate dai paesi, meritano infine un accenno le “regole di origine”, classificate tra le MNT per il fatto che - in presenza di processi di produzione localizzati in differenti paesi - possono ostacolare il funzionamento delle reti produttive internazionali e l’operatività delle imprese.⁴⁴ Tuttavia, a differenza delle misure sopra considerate, le regole di origine non sono disciplinate a livello multilaterale. Durante l’Uruguay Round era stato raggiunto un primo accordo (*Agreement on Rules of Origin*) che è consistito in una dichiarazione di intenti e in un programma di lavoro (*Harmonisation Work Programme*, HWP⁴⁵), ma da tempo non si registrano progressi.⁴⁶ In anni recenti sono state solo definite delle linee guida sulle regole di origine preferenziali per i paesi meno sviluppati (Conferenza Ministeriale dell’OMC di Bali nel 2013 e successiva Conferenza di Nairobi del 2015).

1.2.2 Le barriere al commercio di servizi

Insieme alle materie prime e ai beni intermedi, i servizi fanno parte degli input necessari alle imprese per produrre i beni finali: in un’ottica di *global value chain* si distinguono i servizi riferiti alle fasi che precedono la produzione (ricerca e sviluppo, design, progettazione) e a quelle post-produzione (marketing, logistica, distribuzione).

Le imprese possono individuare i fornitori di input produttivi sul mercato interno o in altri paesi, tuttavia gli scambi internazionali di servizi spesso sono limitati da regolamentazioni e da procedure interne, che toccano le diverse modalità di fornitura.⁴⁷ Tra le barriere più comuni che limitano l’accesso al mercato da parte di fornitori esteri rientrano le licenze, il riconoscimento di qualificazioni professionali, varie limitazioni agli investimenti e al movimento internazionale delle persone.

Stime dell’OCSE suggeriscono che le barriere agli scambi di servizi sono molto superiori ai dazi doganali, in termini di equivalenza tariffaria. Ciò ostacola considerevolmente l’interscambio, con costi superiori per consumatori e imprese. Facilitare gli scambi internazionali di servizi contribuisce infatti a incrementare la produttività e la competitività delle imprese, con potenziali ricadute positive sulla crescita delle esportazioni⁴⁸ e sullo sviluppo dell’economia digitale che - come noto - è fortemente basata sui servizi.⁴⁹

Per misurare il grado di apertura agli scambi di servizi, l’OCSE mette a disposizione una base dati con un indicatore che ne rileva le barriere, calcolando un “indice di restrizione” per paese e per settore, aggiornato annualmente (Services Trade Restrictiveness Index, STRI, cfr. grafici 1.21-

⁴⁴ Si veda il riquadro, pubblicato nel Focus di questo Rapporto.

⁴⁵ Per ulteriori approfondimenti si veda il sito OMC: http://www.wto.org/english/tratop_e/roi_e/roi_info_e.htm.

⁴⁶ OMC (2017), *Report of the Committee on Rules of Origin*, 11 ottobre 2017, G/L1188.

⁴⁷ Le modalità di fornitura dei servizi sono: fornitura transfrontaliera (modalità 1); fruizione all'estero (modalità 2); presenza commerciale (modalità 3); movimento di persone fisiche (modalità 4); cfr. l'accordo multilaterale General Agreement on Trade in Services (GATS).

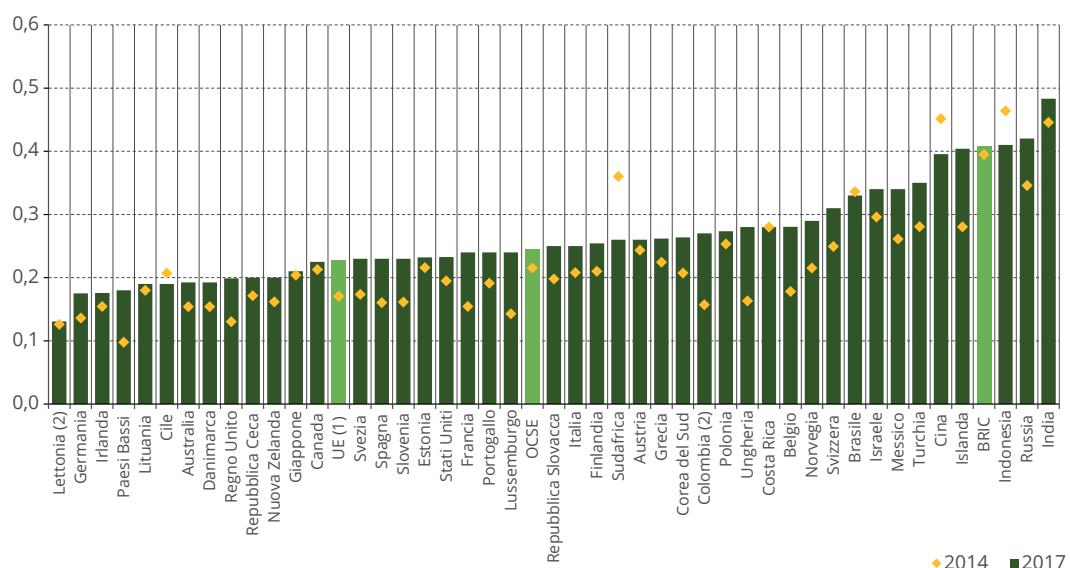
⁴⁸ Si veda Nordas H.K. e Rouzet D. (2015), *The impact of Services Trade Restrictiveness on Trade Flows-First Estimates*, OECD Trade Policy Papers n.178.

⁴⁹ Si veda OECD *Services Trade Restrictiveness Index: Policy Trends up to 2018*, OCSE gennaio 2018.

1.23).⁵⁰ Come nel caso delle barriere tariffarie, gli indici STRI mostrano un'elevata eterogeneità: il confronto tra paesi segnala che alcune economie emergenti – in primo luogo India, Russia e Indonesia – presentano un grado di chiusura maggiore (tra 0,48 e 0,41) rispetto alla media OCSE (pari a 0,24, con un picco registrato dall'Islanda con 0,40) e a quella dell'Unione Europea (0,23). Anche all'interno della UE, tuttavia il grado di apertura diverge sostanzialmente: la Lettonia registra l'indice più basso tra tutti i paesi in graduatoria (0,13), seguita da Germania, Irlanda, Paesi Bassi, Lituania, Danimarca che si collocano poco al di sopra (0,18-0,19). Per contro, Belgio, Polonia, Austria, Grecia presentano indici di restrizione superiori alla media dell'UE.

Rispetto al 2014, il primo anno in cui è stata effettuata questa rilevazione, in generale le barriere agli scambi di servizi sono aumentate in molti paesi, anche europei (pur con delle differenze). Per contro, Sudafrica, Cina, Indonesia e, in misura minore, il Cile, hanno raggiunto un maggiore grado apertura.

Grafico 1.21 - Indice di restrizione al commercio di servizi per paesi, anno 2017
Media aritmetica semplice riferita a 22 settori



⁽¹⁾ esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania

⁽²⁾ anno 2015

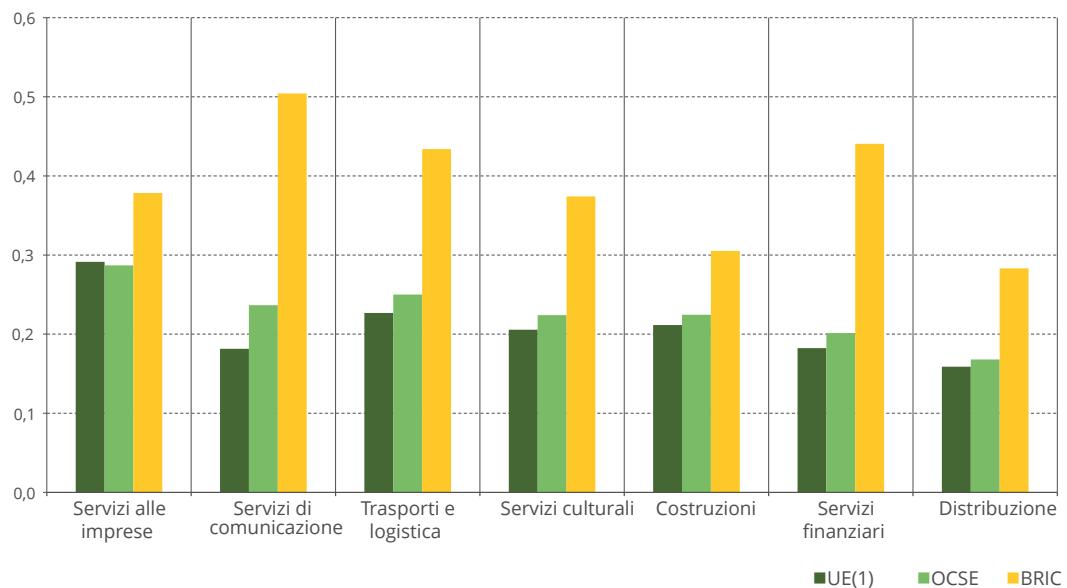
Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

L'apertura agli scambi di servizi differisce considerevolmente anche dal punto di vista settoriale. In media, le restrizioni più accentuate si rilevano nel caso dei servizi alle imprese, delle comunicazioni e per il settore trasporti-logistica, mentre il comparto della distribuzione mostra un indice più contenuto (grafico 1.9). In generale, il livello di protezione dei paesi BRIC è decisamente più elevato di quello dei paesi avanzati, in particolare per i servizi di comunicazione e finanziari. Diversamente, nell'Unione Europea risultano meno liberalizzati i servizi per le imprese, quelli relativi a trasporti-logistica e le comunicazioni.

⁵⁰ L'indice varia tra 0 e 1, dove 1 rappresenta il massimo grado di restrizione, e consente di analizzare il grado di apertura dei mercati OCSE e di alcuni paesi emergenti per 22 settori, coprendo circa l'80 per cento degli scambi mondiali di servizi. L'indice è calcolato su regolamentazioni e misure restrittive al commercio dei servizi in 44 paesi (35 paesi OCSE più Brasile, Cina, Colombia, Costa Rica, India, Indonesia, Lituania, Russia e Sud Africa). Le restrizioni sono di cinque tipi: condizioni che limitano l'accesso al mercato, restrizioni sul movimento delle persone, barriere di tipo concorrenziale, trasparenza delle normative, altre misure discriminatorie. Va rilevato che sono escluse le normative contenute negli accordi preferenziali. Il Services Trade Restrictiveness Index è accessibile da: <http://www.oecd.org/trade/services-trade/services-trade-restrictiveness-index.htm>.

Grafico 1.22 - Indice di restrizione al commercio di servizi per comparti e aree geo-economiche, anno 2017

Media aritmetica semplice riferita a 22 settori



⁽¹⁾ esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

Il successivo grafico 1.23 mostra l'indice STRI per i singoli settori e indica che, in confronto al 2014, si è verificato un aumento generalizzato delle barriere agli scambi di servizi con l'eccezione del trasporto aereo, che tuttavia continua a essere il settore maggiormente protetto (con un indice medio pari a 0,43).⁵¹

Nel caso del trasporto aereo, l'indice OCSE riporta ampie variazioni a livello dei singoli paesi: per citare qualche esempio, per il Cile l'indice è pari a 0,16, contro lo 0,57 registrato dalla Norvegia, e livelli simili sono rilevati per Russia, Brasile, Turchia e India. Tra le principali restrizioni rientrano le limitazioni poste alle partecipazioni azionarie estere e altre barriere di tipo concorrenziale, per esempio nell'assegnazione degli *slots*, ma il livello dell'indicatore è influenzato anche da restrizioni sul movimento delle persone fisiche. All'opposto, i servizi legati al trasporto stradale presentano un grado di restrizione molto più contenuto (pari a 0,23), pur con delle rilevanti eccezioni nel caso del Messico (0,63) o di Islanda, Costarica e Indonesia (intorno a 0,4).

Seguono, per grado di restrizione, i servizi legali, con una media pari a 0,39 e con ampie variazioni (da 0,14 nel caso della Lettonia a 1 nel caso della Polonia) e i servizi contabili (in media 0,33). Per questi servizi l'indice passa da 0,08 nel caso del Cile a 1 nel caso di Turchia e Corea del Sud. Le restrizioni riguardano soprattutto limitazioni legate al movimento internazionale delle persone, norme restrittive sulla validità delle qualificazioni professionali e sul conferimento di licenze, o limitazioni alle partecipazioni estere.

Per i servizi legati alle telecomunicazioni, uno dei settori fondamentali nel facilitare i processi di internazionalizzazione, l'indice di restrizione è pari a 0,24, con valori tra 0,11 nel caso della Danimarca e 0,51 per l'India. Il gruppo dei paesi emergenti mostra un maggiore grado di protezione e, trattandosi di un comparto spesso caratterizzato da consistente partecipazione pubblica, le barriere consistono principalmente in misure volte a limitare l'accesso al mercato

⁵¹ Per approfondire si vedano le note settoriali scaricabili da: <http://www.oecd.org/tad/services-trade/sector-notes-services-trade-restrictiveness-index.htm>.



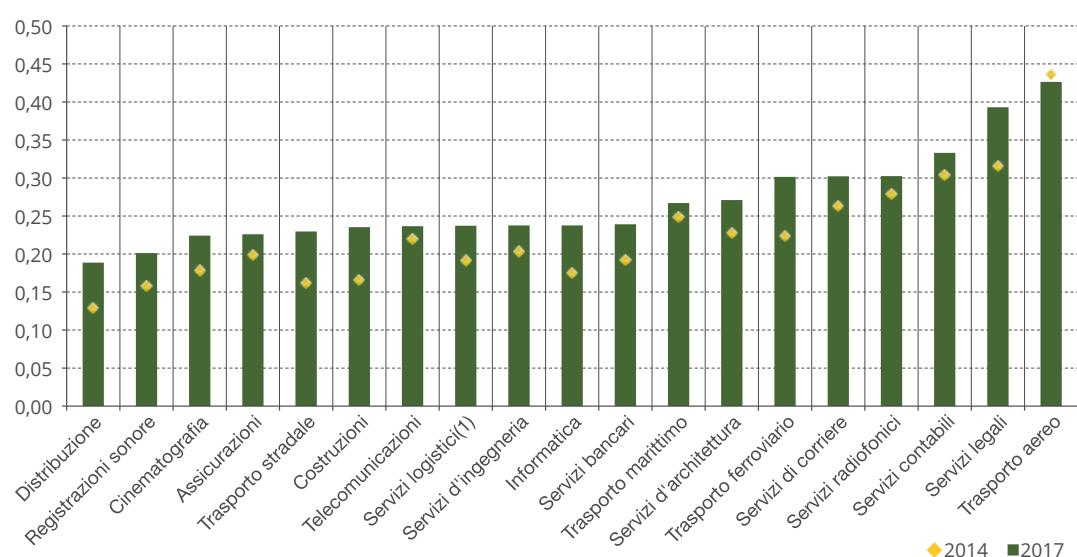
di operatori esteri (con limitazioni relative all'apertura di filiali estere, requisiti riguardanti il numero di membri nazionali dei consigli di amministrazione e norme simili).

Per i servizi informatici, altro comparto di rilievo per l'operatività delle catene globali del valore, l'indice STRI è in media 0,24, con un livello relativamente alto in Islanda (0,46) e India (0,36); il maggiore grado di apertura si rileva invece per la Corea del Sud e per la Lettonia (0,10). Ben 34 paesi hanno segnalato restrizioni relative al trasferimento dei dati personali, più stringenti delle linee guida adottate dall'OCSE (Protection of Privacy and Transborder Flow of Personal Data). In aggiunta, molte restrizioni riguardano il movimento internazionale di personale specializzato, per via della complementarietà nelle modalità di fornitura 1 (fornitura transfrontaliera) e 4 (movimento di persone).

Infine, i servizi di distribuzione presentano il grado di restrizione più contenuto (in media 0,19, con variazioni tra 0,09- 0,62) grazie all'elevata apertura di molti paesi, tra cui la Corea del Sud, la Lettonia, la Germania, il Cile, l'Austria, per citarne alcuni. Altre economie si presentano molto più chiuse, specie tra i paesi emergenti (Indonesia e India) ma anche l'Islanda; le misure restrittive più diffuse nel comparto riguardano i vincoli relativi all'acquisizione di terreni e immobili, o le modalità di conferimento delle licenze.

Grafico 1.23 - Indice di restrizione al commercio di servizi per settori, anno 2017

Media aritmetica semplice riferita a 44 paesi



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (STRI)

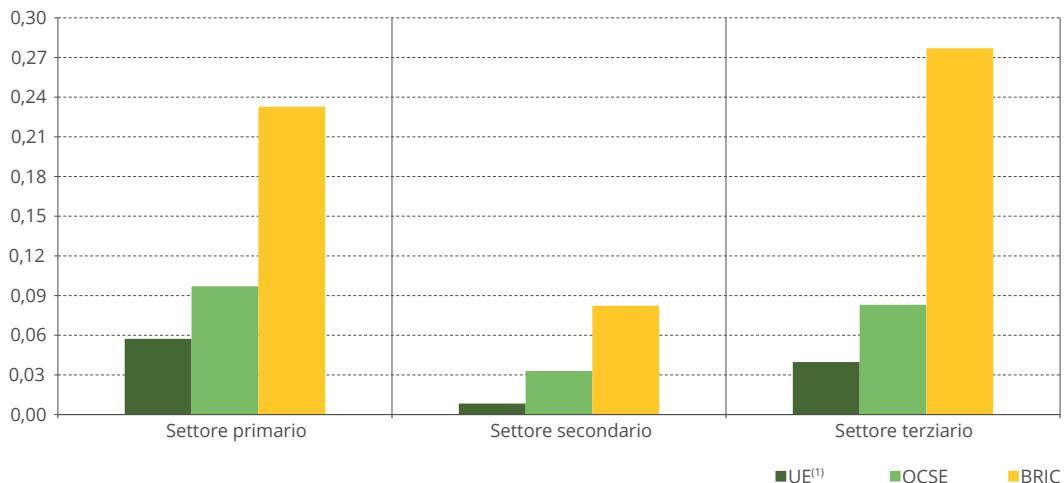
1.2.3 Le barriere agli investimenti diretti esteri

Gli investimenti diretti esteri svolgono un ruolo di primo piano nelle reti produttive internazionali e il fatto che la presenza di IDE generi *spillovers* positivi sulle imprese nazionali, con riflessi benefici sulla produttività, sulla crescita occupazionale e sui flussi di conoscenza, è ampiamente riconosciuto. Di conseguenza, negli anni, le misure adottate dai paesi nei confronti degli investimenti esteri sono state volte, tendenzialmente, ad una loro liberalizzazione: nei paesi OCSE molte riforme sono state introdotte tra il 1970 e il 1980 (spesso su base unilaterale), mentre l'Asia si è aperta soprattutto dopo il 1997.



Grafico 1.24 - Indice di restrizione agli investimenti diretti esteri, per comparti e aree, anno 2016

Media aritmetica semplice riferita a 22 settori

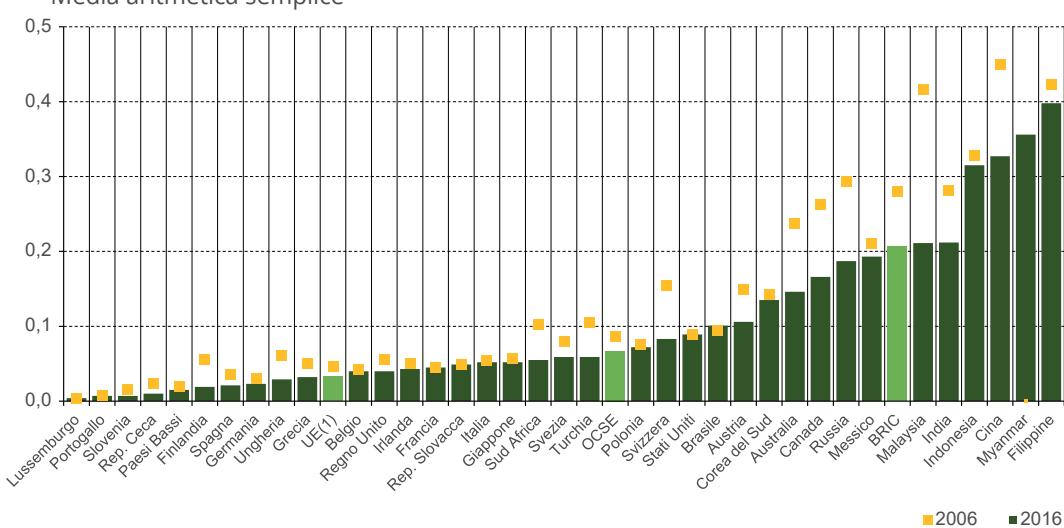


⁽¹⁾ Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (FDI Restrictiveness Index)

Grafico 1.25 - Indici di restrizione agli investimenti diretti esteri per paesi

Media aritmetica semplice



⁽¹⁾ Esclusi Bulgaria, Cipro, Croazia, Malta, Romania

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE (FDI Restrictiveness Index)

Come per gli scambi di servizi, permangono molte barriere di tipo normativo che possono rappresentare un forte disincentivo all'insediamento di imprese estere, anche in presenza di importanti fattori di attrazione, quali la dimensione del mercato, la disponibilità di risorse umane qualificate o di risorse naturali, la dotazione di infrastrutture, la prossimità geografica e culturale. Talvolta queste restrizioni consistono nell'applicazione più rigorosa di norme preesistenti, per esempio nel timore che siano cedute a imprese estere delle partecipazioni relative a settori considerati strategici, o di interesse nazionale.⁵² I grafici 1.24 e 1.25 riportano un indicatore

⁵² S.Thomsen e F.Mistura (2017), *Is investment protectionism on the rise? Evidence from the OECD FDI Regulatory Restrictiveness Index*, Global Forum on International Investment, 6 marzo 2017, OCSE.

OCSE che misura, per comparti e per paesi, il grado di apertura agli investimenti esteri (FDI Regulatory Restrictiveness Index).⁵³ Le barriere sono presenti soprattutto nei comparti del primario e del terziario mentre, dal punto di vista geografico, è evidente la maggiore apertura dell'Unione Europea sia rispetto alla media OCSE che - ancor più - nei confronti dei principali paesi emergenti (Brasile, Russia, India e Cina).

Per molte economie emergenti - tra cui le Filippine, il Myanmar, la Cina, l'Indonesia (che presentano indici tra 0,40 e 0,32) - l'OCSE rileva la presenza di ostacoli agli investimenti esteri relativamente elevati. In particolare, sono diffuse restrizioni alle quote di partecipazione estera, imposte nella convinzione che la presenza di società a capitale misto faciliti il trasferimento di *know-how* e generi *spillovers* verso l'economia nazionale (come nel caso ben noto della Cina).

Il confronto con il 2014 (il primo anno di rilevazione dell'indice) evidenzia come le aree emergenti abbiano conseguito un maggiore grado di apertura, mentre tra i paesi avanzati si nota una maggiore liberalizzazione in Canada, Australia, Svizzera, Austria e Finlandia (grafico 1.25). Tuttavia, come nel caso degli scambi di servizi, vi sono ampie differenze di tipo settoriale, per cui anche nei paesi con meno restrizioni vi possono essere notevoli margini di intervento: ad esempio, in molte economie OCSE permangono barriere particolarmente stringenti nei comparti dell'energia e dei trasporti.

1.2.4 Il processo di liberalizzazione degli scambi

I negoziati multilaterali si trovano ormai in una fase di stallo, dovuta principalmente all'affermarsi di equilibri geo-economici multipolari che rendono molto più difficile assumere decisioni e concludere trattative in ambito OMC. La novità degli ultimi mesi è che le regole dell'OMC vengono messe in discussione, o semplicemente ignorate, generando crescenti tensioni nelle relazioni internazionali.

Anche l'undicesima conferenza ministeriale dell'OMC⁵⁴ non ha conseguito progressi effettivi, per quanto molti paesi abbiano espresso il loro sostegno al multilateralismo. Le decisioni adottate hanno riguardato ambiti molto limitati: l'approvazione di un programma di lavoro volto a concludere un accordo sui sussidi al settore ittico (entro il 2019), la reiterata necessità di proseguire con il programma di lavoro sull'e-commerce, l'estensione per altri due anni della moratoria sui dazi doganali applicati alle trasmissioni elettroniche, l'adozione di un programma di lavoro sulle economie di piccole dimensioni (*small economies*), l'estensione della moratoria di "non-violazione" riguardante l'accordo TRIPS.⁵⁵ Per contro, molte questioni fondamentali non

⁵³ Il Foreign Direct Investment Regulatory Restrictiveness Index misura, per 68 paesi e 22 settori, il grado di restrizione delle regolamentazioni presenti, su base discriminatoria, ovvero applicate unicamente agli investitori stranieri. Le regolamentazioni si riferiscono, tra l'altro, a limitazioni poste alla partecipazione di capitali esteri, a meccanismi di autorizzazione discriminatori, a restrizioni per l'assunzione di personale estero, a restrizioni di altro genere riguardanti le affiliate estere, incluse per esempio le condizioni sul rimpatrio dei capitali. L'indice è dato dal valore medio dei punteggi attribuiti (1 segnala la presenza di restrizioni, 0 segnala l'assenza di restrizioni). Per approfondimenti si veda: <http://www.oecd.org/investment/fdiindex.htm>

⁵⁴ Svolta a Buenos Aires dal 10 al 13 dicembre 2017.

⁵⁵ L'accordo TRIPS prevedeva dalla sua entrata in vigore nel 1995 una moratoria di cinque anni per l'applicazione dell'articolo XXIII, paragrafo 1, lettere b) e c), concernente i reclami relativi a casi di non violazione e ad altre situazioni, alle consultazioni e alla risoluzione delle controversie nel quadro dell'accordo TRIPS (articolo 64, paragrafo 2). Dopo la scadenza del periodo iniziale di cinque anni la conferenza ministeriale dell'OMC ha ripetutamente rinnovato la moratoria mediante una decisione consensuale, fino alla sessione successiva.



sono state affrontate⁵⁶ e, del resto, già la conferenza di Nairobi, due anni prima, aveva sancito la rinuncia a concludere il *round* di Doha, dal momento che solo una parte degli stati membri – per lo più appartenenti al gruppo dei paesi emergenti – aveva affermato di voler portare a termine l'agenda del 2001.

L'ultimo risultato multilaterale in tema di liberalizzazione degli scambi è stato l'Accordo sulla facilitazione degli scambi di merci (Trade Facilitation Agreement, TFA), concluso nel 2013⁵⁷. Ratificato da 136 paesi, oltre l'80 per cento degli stati membri, con 33 paesi che hanno depositato gli strumenti di ratifica nel 2017 e nei primi mesi del 2018⁵⁸. Come noto, il trattato riporta una serie di impegni volti a facilitare gli scambi di merci, snellendo ed eliminando procedure doganali e oneri burocratici, agevolando la trasparenza e la cooperazione tra le autorità doganali. L'obiettivo è quello di dare un maggiore impulso agli scambi internazionali riducendo frizioni e costi commerciali⁵⁹: secondo le stime dell'OCSE, una sua attuazione completa – comprendente cioè tutte le misure previste, comprese quelle non obbligatorie – comporterebbe per i paesi a reddito medio-alto una riduzione dei costi del 14,6 per cento, per quelli a reddito medio del 17,4 per cento, mentre per i paesi a basso reddito il risparmio sarebbe del 16,5 per cento.

Inoltre, per superare lo stallo in cui si trovano i negoziati multilaterali, alcuni paesi - tra cui l'Unione Europea e gli Stati Uniti - da tempo hanno sostenuto la necessità di un diverso approccio negoziale, volto ad avanzare su determinati temi attraverso trattati plurilaterali, con la partecipazione di un numero limitato di paesi membri dell'OMC effettivamente interessati, in modo da perseguire un'armonizzazione normativa più ampia rispetto ai trattati bilaterali (*open plurilateralism*). Tuttavia, nell'ultimo anno anche questo approccio non ha permesso di conseguire risultati.

Per gli accordi plurilaterali i progressi sono limitati a quanto concordato nel 2015 al momento della revisione dell'Accordo sulle tecnologie dell'informazione (Information Technology Agreement, ITA II)⁶⁰: entro il 2019 dovrebbe essere attuata l'eliminazione di oltre il 95 per cento dei dazi, con qualche tariffa residua che verrebbe azzerata entro il 2023. Inoltre, i partecipanti hanno dichiarato di voler continuare con i negoziati per arrivare a eliminare anche le barriere non tariffarie che frenano gli scambi di queste tecnologie.

Per contro, sono fermi i negoziati degli altri due accordi plurilaterali, avviati negli anni scorsi: l'Accordo sugli scambi di servizi (TISA, Trade in Services Agreement) e l'Accordo sui beni ambientali (EGA, Environmental Goods Agreement). Il primo riguarda la liberalizzazione degli scambi di servizi, con la partecipazione di 50 paesi, che rappresentano il 70 per cento degli scambi mondiali di servizi. L'obiettivo è quello di andare oltre quanto disposto dall'accordo multilaterale GATS, pur assicurandone la compatibilità e prendendo come riferimento i contenuti degli accordi preferenziali più ambiziosi, al fine di includere normative specifiche per il

⁵⁶ I temi da affrontare sono, tra gli altri, l'accesso al mercato dei prodotti agricoli, in considerazione dell'elevato livello dei dazi e dei sussidi ancora in vigore, la questione di come trovare una soluzione permanente sulle misure di sostegno pubblico all'agricoltura, le misure per facilitare gli scambi di servizi e gli investimenti esteri in un'ottica di sviluppo e inclusione, l'adozione di regole internazionali per gli scambi digitali.

⁵⁷ Il Trattato sull'agevolazione degli scambi è il primo accordo multilaterale concluso dopo l'istituzione dell'OMC; entrato in vigore il 22 febbraio 2017 esso è considerato il principale risultato della conferenza ministeriale di Bali, svoltasi dal 3 al 6 dicembre 2013; cfr. documento dell'OMC WT/MIN(13)/36 — WT/L/911.

⁵⁸ Si veda: <http://www.tfafacility.org/ratifications>.

⁵⁹ Il grado di accoglimento delle misure previste nell'accordo è pari al 59,7 per cento, cfr.: https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/fac_02may18_e.htm

⁶⁰ Con 82 adesioni l'accordo rappresenta circa il 97 per cento del commercio mondiale di prodotti IT e prevede l'eliminazione dei dazi doganali su una lista di 201 prodotti, inclusi alcuni dispositivi medici, i semiconduttori di nuova generazione, videogiochi, dispositivi satellitari.



settore delle telecomunicazioni, i servizi finanziari e il commercio elettronico. Le trattative erano state caldeggiate in particolare dagli Stati Uniti, dall'UE e dall'Australia ma, giunto al suo 21° *round* e a un secondo scambio di offerte riguardanti l'apertura dei mercati su base reciproca, dalla fine del 2016 non vi sono stati altri progressi. Posizioni diverse sono emerse con riguardo all'applicazione della clausola MFN, alle regolamentazioni sugli standard tecnici, la concessione di licenze, i requisiti relativi alle qualificazioni, nonché in relazione al movimento internazionale delle persone (la modalità 4 della fornitura dei servizi).⁶¹

Infine, il negoziato plurilaterale EGA, avviato nel 2014 con la partecipazione di 46 membri allo scopo di liberalizzare il commercio di beni nel settore ambientale a facilitare il conseguimento degli obiettivi fissati alla conferenza di Parigi del 2015, è fermo all'ultimo incontro tenutosi alla fine del 2016.⁶²

1.2.5 Il ruolo dell'OMC nelle dispute commerciali

L'OMC dispone di un meccanismo di risoluzione delle controversie al quale gli stati membri possono ricorrere quando ritengono che altri paesi abbiano agito in contrasto con gli accordi multilaterali sottoscritti. Si tratta di un pilastro fondamentale del sistema di accordi multilaterale, avente la funzione di tutelare il sistema delle regole e di ridurre le tensioni nelle relazioni commerciali. Dopo una richiesta di consultazioni e un tentativo di composizione informale, è prevista una procedura aggiudicativa tra paesi ricorrenti e convenuti, che può coinvolgere anche paesi terzi interessati e si conclude con una decisione finale dell'organo di appello (Appellate Body), composto da sette giudici nominati tramite il consenso di tutti gli stati membri.⁶³

Tuttavia, essendo mancato nel 2017 l'assenso degli Stati Uniti a nominare i tre nuovi membri dell'organo di appello, l'operatività rischia di essere fortemente limitata e, se non si dovesse raggiungere un accordo a breve, secondo alcuni osservatori l'organo sarebbe costretto a fermare la propria attività.⁶⁴ L'effetto sarebbe quello di allungare i tempi necessari a concludere le dispute in corso, aggiungendo incertezza al sistema e compromettendo il ruolo di garante delle regolamentazioni dell'OMC .

L'aggravarsi delle tensioni nelle relazioni commerciali risulta evidente anche dal netto aumento delle dispute: difatti, mentre nel 2012 il numero delle controversie attive presso l'OMC era in media pari a 18,2 al mese, queste sono salite a 32,3 nel 2016 e a 38,5 nel 2017 (grafico 1.26).⁶⁵ Riguardo ai trattati più frequentemente interessati dalle contrapposizioni tra i membri dell'OMC, tra il 1995 e il 2017 le richieste di consultazioni hanno riguardato in massima parte l'accordo GATT (451 volte), il trattato sulle misure antidumping (124) e quello sulle misure di salvaguardia e compensazione (120).

Stati Uniti e Unione Europea sono i principali protagonisti delle controversie commerciali, sia come parte ricorrente che come convenuti, ma negli ultimi anni è stata spesso chiamata in

⁶¹ Si veda la scheda del Parlamento Europeo, [http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-trade-in-services-agreement-\(tisa\).](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-trade-in-services-agreement-(tisa).)

⁶² Si veda la scheda del Parlamento Europeo, [http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-environmental-goods-agreement-\(ega\).](http://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-balanced-and-progressive-trade-policy-to-harness-globalisation/file-environmental-goods-agreement-(ega).)

⁶³ Il meccanismo, che dal 1995 si è occupato di più di 550 controversie, è gestito da un organo di conciliazione, noto come Dispute Settlement Body (DSB), dai *panel* di esperti nominati dal DSB e da un organo di appello, noto come Appellate Body (AB).

⁶⁴ Nel dicembre 2019 saranno decaduti tutti i giudici in carica eccetto uno; si veda per approfondire E.Fabry, E.Tate (2018) *Sauver l'Organe d'Appel de l'OMC ou Revenir au Far West Commercial?*, Policy Paper n.225, Institut Jacques Delors.

⁶⁵ Si veda WTO (2018) *Annual Report* e esito OMC https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm



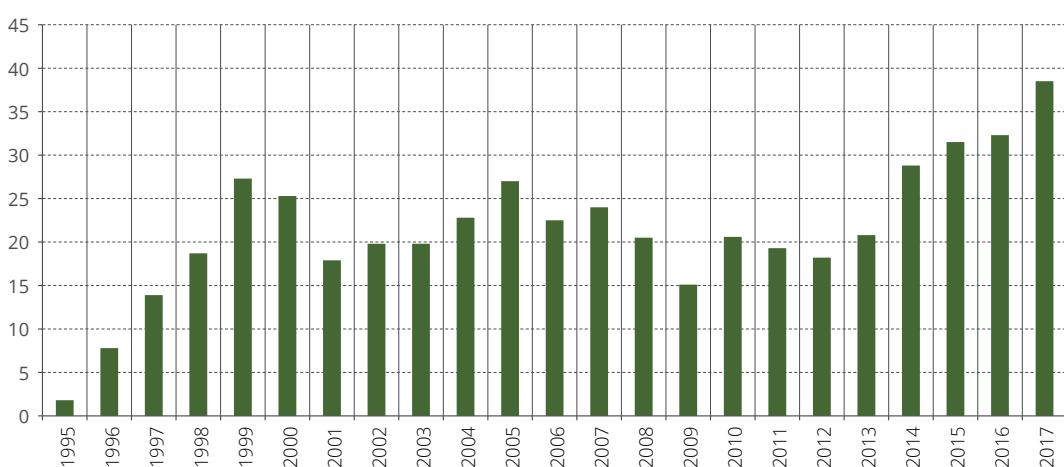
causa la Cina (grafico 1.27). Di frequente i casi portati davanti all'OMC tentano di conciliare le differenti posizioni tra paesi avanzati ed emergenti: ad esempio, il Brasile ha iniziato nel 2017 una procedura nei confronti del Canada riguardante l'adozione di misure relative alle importazioni di aerei commerciali, mentre la Russia ha avviato consultazioni con l'Unione Europea riguardo alle misure *anti-dumping* adottate per i prodotti in acciaio; o ancora, sempre nel 2017, la Turchia ha avviato una procedura nei confronti degli Stati Uniti per l'adozione di misure di compensazione legate alle importazioni di tubature. Più recentemente, agli inizi del 2018, la Corea del Sud ha fatto ricorso al meccanismo OMC per via delle misure adottate dall'amministrazione statunitense con riguardo a elettrodomestici e impianti fotovoltaici.

Appare inoltre in aumento anche la conflittualità tra i paesi avanzati: in particolare, nel 2017 sono state avviate sette procedure riguardanti gli Stati Uniti e il Canada, compresa una richiesta di consultazioni - da parte canadese - riguardante, in generale, il sistema di difesa commerciale dagli Stati Uniti, sostenendo tra l'altro che l'applicazione dei criteri relativi all'*anti-dumping* e ai dazi compensativi contrasti con le normative dell'OMC.⁶⁶ Con riguardo poi ai dazi che gli Stati Uniti hanno applicato alle importazioni di acciaio e alluminio, Unione Europea, Messico e Canada hanno presentato una richiesta di consultazioni all'OMC sostenendo, tra l'altro, l'infondatezza del motivo basato sulla sicurezza nazionale e che le azioni violerebbero - oltre al trattato GATT⁶⁷ - l'accordo multilaterale sulle misure di salvaguardia e di compensazione. La loro azione ha fatto seguito a quelle avviate, poco tempo prima, dalla Cina e dall'India sulla medesima questione.

Un ulteriore tema caldo, alla base delle attuali tensioni tra la Cina e gli Stati Uniti, riguarda le varie misure adottate dalla Cina e legate agli investimenti esteri, dirette a favorire il trasferimento di tecnologia e di know-how. Su questo gli Stati Uniti hanno avviato nel marzo 2018 una richiesta di consultazioni presso l'OMC (contestualmente all'annuncio delle misure tariffarie nei confronti della Cina), per violazione dell'Accordo TRIPS sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale, e una richiesta analoga è stata presentata a giugno dall'Unione Europea.

Grafico 1.26 - Numero di controversie attive presso il meccanismo di risoluzione dell'OMC

Media mensile riferita a ciascun anno



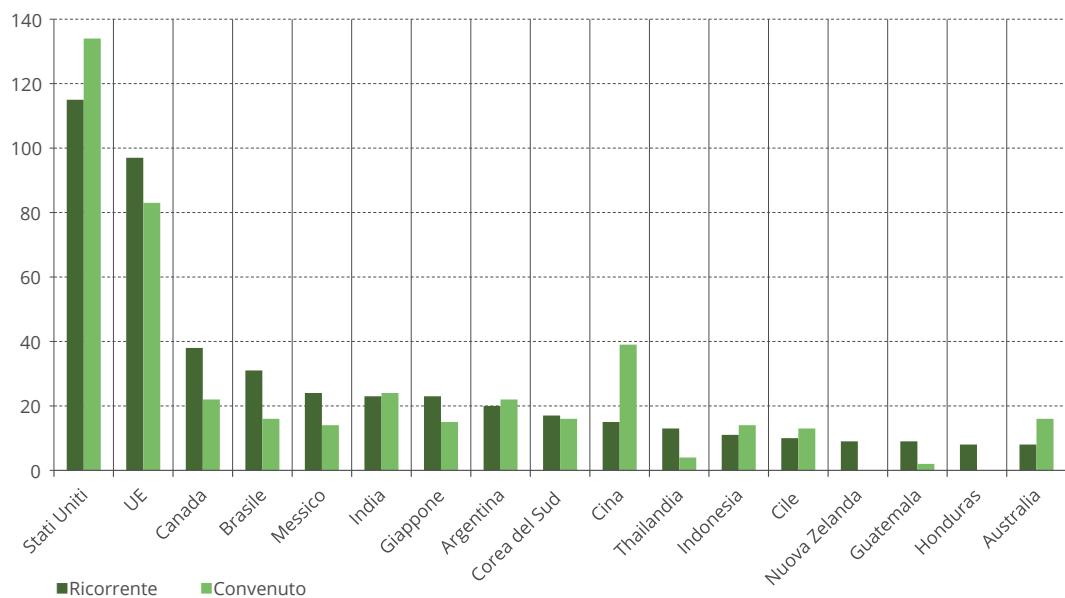
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

⁶⁶ Request for consultations by Canada – United States, Certain Systemic Trade Remedies Measures, 10 gennaio 2018, WT/DS535/1, G/L/1207.

⁶⁷ Incluso l'art. XXI dell'Accordo GATT, in cui si citano i motivi di sicurezza nazionale.



Grafico 1.27 - Controversie commerciali presentate all'OmC, per principali paesi, dal 1995 al 2017



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

1.2.6 Gli accordi commerciali preferenziali

Negli ultimi 25 anni sono stati firmati molti accordi commerciali preferenziali che hanno contribuito all'apertura dei mercati e alla diminuzione del livello dei dazi e – più di recente – hanno compensato lo stallo nelle trattative multilaterali.

La riduzione delle barriere commerciali tra un numero limitato di paesi firmatari e il contestuale mantenimento nei confronti di partner commerciali esterni può tuttavia accrescere il peso degli scambi intra-area (tra i paesi che ne fanno parte) a scapito di quelli al di fuori dell'area preferenziale. Ne può derivare un effetto di "introversione commerciale" più o meno accentuato che - se eccessivo - rischia di essere controproducente, qualora gli scambi abbiano luogo con imprese meno efficienti in sostituzione di altre localizzate all'esterno dell'area (il cosiddetto effetto di "diversione del commercio internazionale").

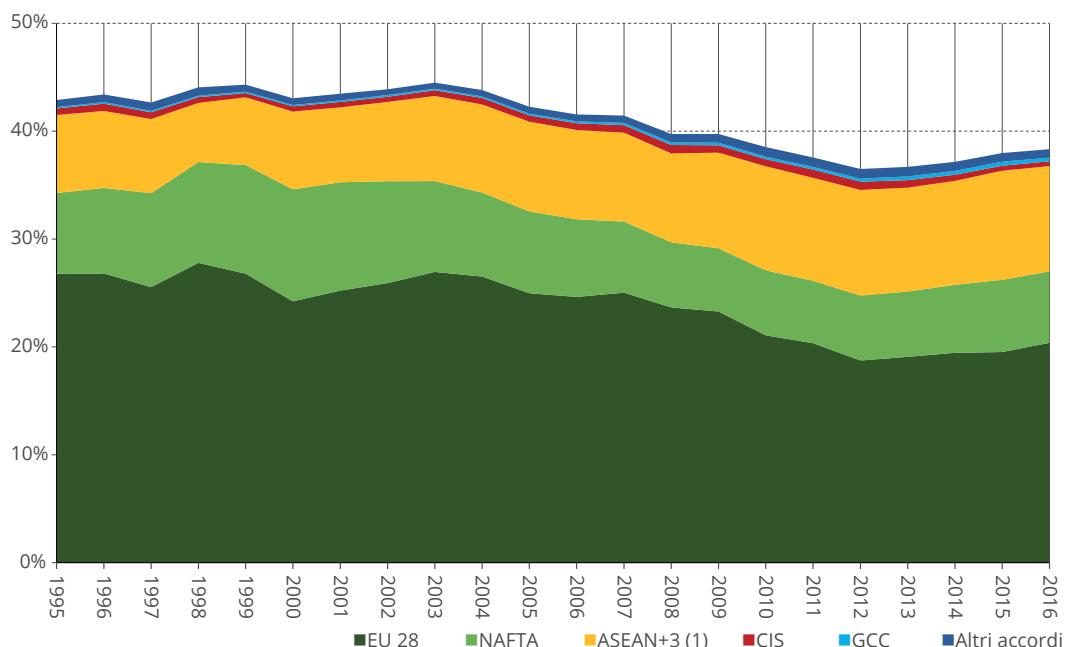
Il tema è di grande attualità per via delle reti produttive, spesso organizzate a livello globale, con scambi commerciali tra i vari attori (imprese leader, subfornitori, affiliate estere) non necessariamente localizzate in paesi facenti parte dal medesimo accordo preferenziale.

Per analizzare questi aspetti, si sono considerati gli scambi intra- ed extra-area di sedici accordi preferenziali⁶⁸ che riguardano una quota molto ampia degli scambi mondiali (circa il 90 per cento dei flussi di merci). Gli accordi considerati sono tutti conclusi a livello regionale, a eccezione dell'ASEAN (Associazione delle Nazioni del Sud-est asiatico) che include anche i trattati bilaterali stipulati con Cina, Giappone e Corea del Sud (denominato in seguito ASEAN+3), per via della loro importanza per il commercio mondiale.

⁶⁸ Sono stati inclusi 16 accordi preferenziali, selezionati in modo da non includere per più di una volta i singoli paesi: AMU, ASEAN, CAN, CACM, CARICOM, CEFTA, CSI, ECOWAS, ECCAS, EFTA, GCC, MERCOSUR, NAFTA, SADC, SAFTA, UE (a 28); nel caso dell'ASEAN si fa riferimento all'accordo di libero scambio AFTA includendovi anche le aree di libero scambio con Giappone, Cina e Corea del Sud.

Come si può osservare nei grafici 1.28 e 1.29, fino al 2003 il peso degli scambi esterni alle aree economicamente integrate è stato sostanzialmente analogo a quello dei flussi intra-area, con una tendenza di questi ultimi ad un aumento durante i periodi di crisi internazionale. Negli anni successivi il divario si è progressivamente ampliato: la quota del commercio extra-area ha raggiunto nel 2012 il suo livello massimo (52 per cento), mentre la quota degli scambi intra-area si è ridimensionata (36,5 per cento).

Grafico 1.28 - Peso dei flussi intra - area sul commercio mondiale



⁽¹⁾ L'accordo ASEAN include le aree di libero scambio ASEAN-Giappone, ASEAN-Cina e ASEAN-Corea del Sud

Fonte elaborazione ICE su dati UNCTAD

Recentemente il peso dei flussi intra-area è nuovamente salito (38,3 per cento nel 2016, ultimo anno disponibile) e, come si può osservare dal grafico, l'Unione Europea rappresenta oltre il 20 per cento degli scambi interni alle aree di integrazione commerciale, seguita a distanza dall'area ASEAN+3 con il 9,8 per cento e dall'area NAFTA (6,6 per cento).

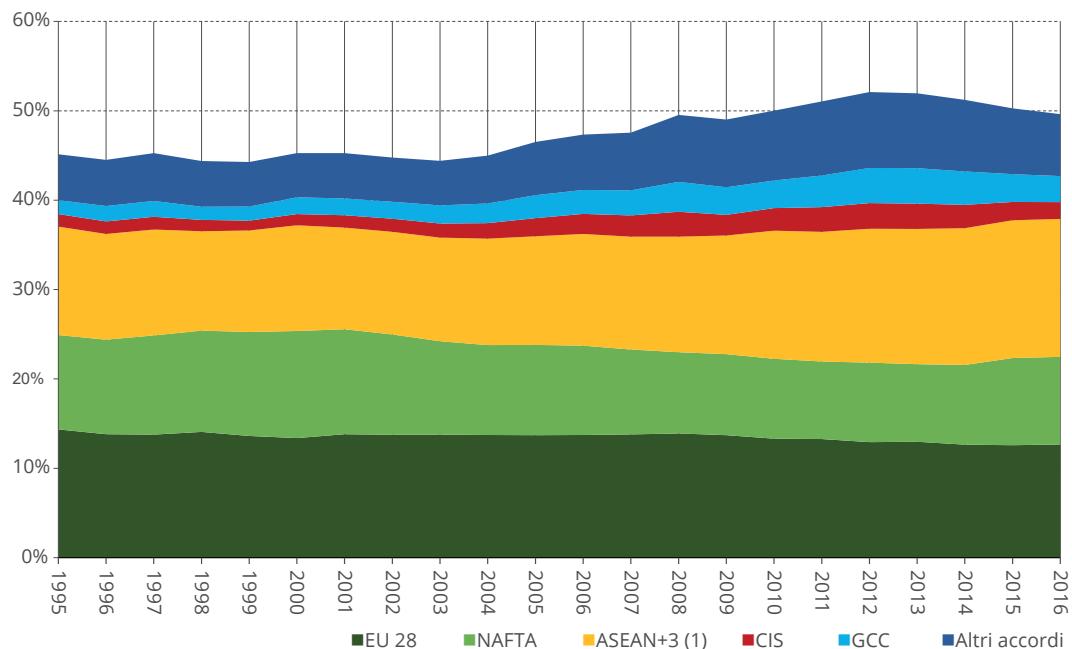
Gli scambi extra-area pesano sul commercio mondiale intorno al 50 per cento. Contribuiscono a tale cifra la progressiva apertura commerciale e il coinvolgimento di molti paesi asiatici, in primo luogo la Cina, i quali rivestono un ruolo crescente anche come fornitori di parti e componenti. Il gruppo di paesi ASEAN+3 pesa infatti per il 15,4 per cento, seguito dall'Unione Europea (12,7 per cento) e dall'area NAFTA (9,8 per cento).

Influiscono sull'andamento del commercio extra-area - come ovvio - anche gli scambi di materie prime (con le rispettive oscillazioni dei prezzi), che sono orientati prevalentemente verso paesi esterni all'area. Tra gli accordi considerati, il Consiglio per la cooperazione nel Golfo (GCC) e la Comunità degli Stati Indipendenti (CSI) rappresentano rispettivamente il 2,9 e l'1,9 per cento dei flussi extra-area, con quote marginali sugli scambi intra-area. Infine, vi contribuiscono gli accordi preferenziali bilaterali che, nel corso degli anni, si sono moltiplicati fino a costituire una rete molto intricata di relazioni tra partner commerciali anche distanti dal punto di vista geografico.

Al fine di valutare quali accordi preferenziali siano caratterizzati da un grado di apertura (o di chiusura) relativamente accentuato, per ognuna delle sedici aree di integrazione economica



Grafico 1.29 - Peso dei flussi extra - area sul commercio mondiale



⁽¹⁾ L'accordo ASEAN include le aree di libero scambio ASEAN-Giappone, ASEAN-Cina e ASEAN-Corea del Sud

Fonte elaborazione ICE su dati UNCTAD

è stato calcolato un *indice di introversione commerciale regionale*⁶⁹ che misura l'intensità degli scambi commerciali all'interno (o all'esterno) delle aree di integrazione economica per il 2016 e il 2007, per poter fare un confronto con il periodo pre-crisi (grafico 1.30).

Secondo questo indicatore, nel periodo 2007-2016 "l'introversione" è aumentata solo in poche aree preferenziali, in particolare nei paesi del Golfo (dove l'indice è passato da 0,41 a 0,59) e nell'Unione del Maghreb arabo (AMU, da 0,54 a 0,69). Per contro, le aree asiatiche (SAFTA e ASEAN+3) hanno aumentato gli scambi esterni (con un indice che è variato da 0,54-0,55 a 0,43-0,42).

L'indice relativo all'Accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA) e all'Unione Europea è rimasto sostanzialmente stabile (passando rispettivamente da 0,69 a 0,67 e da 0,72 a 0,75).

⁶⁹ In analogia con l'indice di Balassa, l'indice di introversione commerciale misura le preferenze rivelate dei partner commerciali di una particolare regione, che sono determinate - oltre che dal reddito o dall'andamento dei prezzi relativi - da una serie di altri fattori, quali la vicinanza geografica, culturale, le politiche commerciali e la maggiore o minore frammentazione dei processi produttivi all'interno (o all'esterno) delle aree. L'indice ha la caratteristica di variare tra uno e meno uno e di aumentare (diminuire) se l'intensità degli scambi intra-area aumenta più (meno) rapidamente di quella del commercio extra-area. Esso è calcolato a partire dal rapporto tra la quota di commercio intra-area di ogni accordo preferenziale e la quota dell'area sugli scambi effettuati con il resto del mondo, in base alla formula:

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

$$-1 \leq SJ_i \leq 1$$

dove:

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

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

t_{ii} = commercio intra-regionale della regione i ;

t_i = commercio totale della regione i ;

t_{ri} = commercio extra-regionale della regione i ;

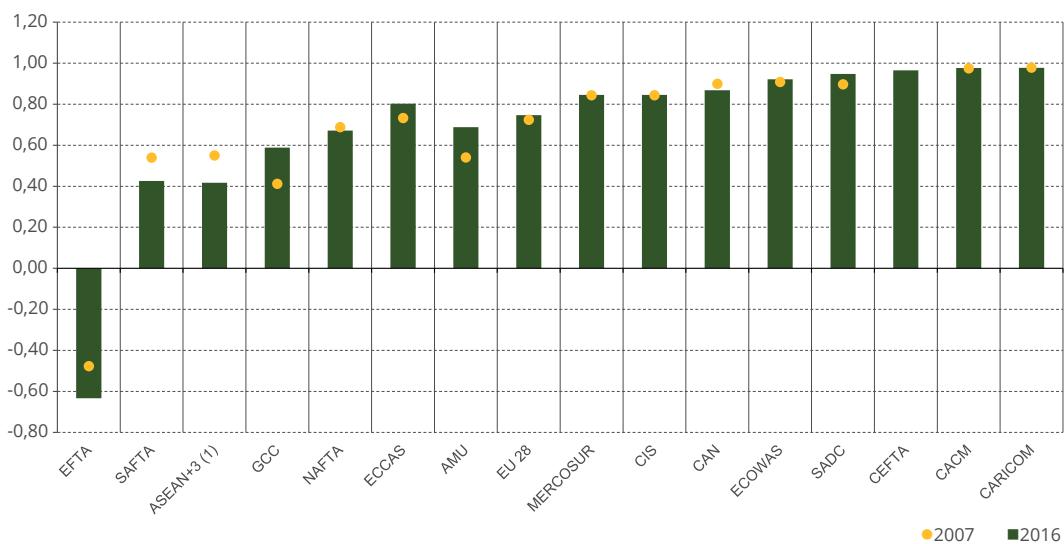
t_r = commercio totale del resto del mondo.

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



L'Associazione europea di libero scambio (EFTA) continua infine a rappresentare un caso unico, mostrando un indicatore fortemente negativo e molto più accentuato (che è passato da -0,48 a -0,63), a conferma della modesta integrazione commerciale tra i pochi paesi che ne fanno ancora parte (Svezia, Norvegia e Islanda) ma, soprattutto, dei crescenti legami con altri partner commerciali al di fuori dell'area, inclusa l'Unione Europea.

Grafico 1.30 - Indici di introversione commerciale regionale per le principali aree di integrazione economica



⁽¹⁾ Incluse le aree di libero scambio con Cina, Giappone e Corea del Sud

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

A partire dal 2009 si è verificato un rallentamento nella conclusione di nuovi accordi preferenziali. Ciò ha attenuato i timori di molti osservatori, preoccupati per l'impatto normativo di una eccessiva proliferazione di trattati preferenziali. La crescente frammentazione e sovrapposizione di regolamentazioni può infatti rappresentare un grave ostacolo per le imprese che operano sui mercati globali: tra queste rientrano le regole di origine, che possono avere effetti più o meno restrittivi per l'operatività delle catene globali del valore, al punto che molte imprese rinunciano ad applicare i dazi preferenziali.

Il minor numero di accordi è in parte attribuibile anche alla sempre più ampia articolazione dei negoziati "di nuova generazione" che ambiscono a regolamentare temi complessi quali gli investimenti esteri, i diritti di proprietà intellettuale, la concorrenza, gli appalti pubblici, l'e-commerce, o che coinvolgono molti paesi con posizioni negoziali differenti (i cosiddetti accordi *mega-regionali*). Attualmente sono in vigore 304 trattati commerciali preferenziali⁷⁰, prevalentemente accordi di libero scambio (grafico 1.31).

Nel 2017 e nei primi mesi del 2018 sono entrati in vigore otto nuovi trattati, di cui tre hanno riguardato unicamente gli scambi di merci (gli accordi con il MERCOSUR e il trattato Canada-Ucraina, cfr. tavola 1.12), un orientamento che recentemente sembra prevalere rispetto alla

⁷⁰ Il dato riguarda i trattati in vigore notificati all'OMC, contando separatamente sia l'accessione di altri membri che l'estensione della loro copertura (per esempio ai servizi), ed è tratto dalle informazioni del "meccanismo di trasparenza": <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>. Il numero effettivo di accordi preferenziali resta tuttavia incerto, in quanto molti trattati non vengono notificati, cfr. I. Lejarraga, I. (2014) *Deep Provisions in Regional Trade Agreements: How Multilateral-friendly: An Overview of Oecd Findings*, OECD Trade Policy Papers, n. 168. Vi si aggiungono 32 regimi di preferenze unilaterali non reciproche a favore dei paesi meno avanzati, elencati sul sito: <http://ptadb.wto.org/ptaList.aspx>.



conclusione di accordi più ampi, comprendenti anche norme sugli scambi di servizi.

Tra gli accordi firmati ma non ancora in vigore è di particolare rilievo il partenariato trans-pacifico (Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership, CPTPP, o TPP-11⁷¹), firmato nel marzo 2018 da 11 paesi asiatici, grazie soprattutto all'impegno del Giappone convinto, insieme ad altri governi, che una maggiore frammentazione dei mercati sia poco vantaggiosa per l'operatività delle imprese nelle reti produttive internazionali.

Questo trattato ha sostituito il precedente TPP a 12, firmato nel febbraio 2016 e ritenuto fallito dopo il ritiro dell'amministrazione statunitense (che ha bloccato anche il Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP con l'Unione Europea). Gli Stati Uniti ritengono infatti preferibile perseguire nell'area asiatica una politica di accordi bilaterali, nonostante fosse stato stimato un impatto economico pari a 492 miliardi di dollari, di cui 131 miliardi solo per gli Stati Uniti.⁷²

L'accordo CPTPP ricalca sostanzialmente il precedente, tranne alcuni articoli di specifico interesse per gli Stati Uniti; essendo un accordo aperto, altri paesi asiatici (Corea del Sud, Filippine, Indonesia, Taiwan, Thailandia) stanno mostrando interesse a partecipare, dopo l'entrata in vigore (prevista nel 2019). Secondo alcune stime, se si arrivasse a un TPP-16, l'impatto economico per i paesi partecipanti raggiungerebbe 486 miliardi di dollari.⁷³ Anche senza l'adesione di Stati Uniti e la Cina, il trattato è di grande rilievo per l'integrazione dell'area asiatica, i paesi appartenenti al TPP-11 rappresentano infatti una popolazione di quasi mezzo miliardo di persone, il 13,5 per cento del PIL e il 15,3 per cento degli scambi mondiali.

Nel 2017 è stato concluso anche un importante trattato tra 55 paesi africani, con contenuti ambiziosi, volto a istituire un'area di libero scambio africano (African Continental Free Trade Area, AfCFTA, si veda il riquadro a fine paragrafo).⁷⁴ Sempre nella regione africana, è poi attesa l'entrata in vigore del Tripartite Free Trade Africa (TFTA), con 27 partecipanti⁷⁵.

Altri 35 accordi preferenziali sono attualmente in fase di negoziazione: l'Unione Europea partecipa a 13 trattative bilaterali⁷⁶ e l'EFTA è coinvolta in 8 trattati commerciali (con Ecuador, India, Indonesia, MERCOSUR, Vietnam e con Russia, Bielorussia e Kazakistan). Anche il Canada è tra i principali protagonisti di questi accordi, avendo in corso quattro negoziati (con il CARICOM, con Guatemala-Honduras-Nicaragua-El Salvador, con Singapore e con la Repubblica Domenicana).⁷⁷

A livello regionale, va ricordata la trattativa in corso sulla Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) tra l'ASEAN e altri 6 paesi dell'area, comprese Cina e India⁷⁸ che si propone di regolamentare gli scambi di beni e servizi, gli investimenti esteri, i diritti di proprietà intellettuale, l'e-commerce. Una volta entrato in vigore, il suo impatto è stato quantificato intorno a 286

⁷¹ Partecipano al CPTPP Australia, Brunei, Canada, Cile, Giappone, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Perù, Singapore e Vietnam.

⁷² Si veda A.Petri, M.G. Plummer, S.Urata, F.Zhai (2017), *Going it Alone in the Asia-Pacific: Regional Trade Agreements Without the United States*, Working Paper 17-10, PIIE – Peterson Institute for International Economics.

⁷³ J.Schott (2018), *Why Reconsidering the TPP Might Attract Trump*, Trade & Investment Policy Watch, PIIE – Peterson Institute for International Economics. PIIE – Peterson Institute for International Economics.

⁷⁴ Si veda <https://www.tralac.org/resources/by-region/cfta.html>.

⁷⁵ Ne fanno parte la East African Community (Eac), la Southern African Development Community (Sadc) e il Common Market for Eastern and Southern Africa (Comesa), cui dovrebbero aggiungersi entro l'anno Madagascar e Botswana.

⁷⁶ Si veda il paragrafo 1.3.2.

⁷⁷ Alcuni accordi preferenziali, pur essendo conclusi, non sono invece ancora operativi: EFTA-Filippine, EFTA-paesi del Golfo, l'accessione del Guatemala all'area di libero scambio EFTA-America centrale, l'accordo tra Cina e Taiwan (Cross-Straits Economic Cooperation Framework Agreement).

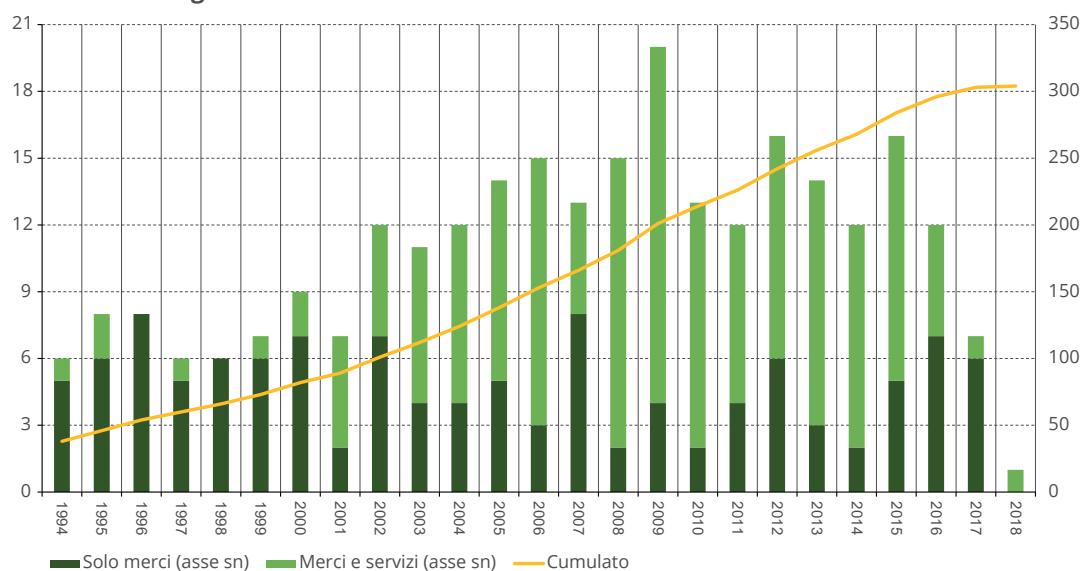
⁷⁸ Cina, India, Australia, Giappone, Corea del Sud e Nuova Zelanda.

miliardi di dollari USA⁷⁹. Avviato nel 2013, il 22° *round* si è tenuto nel maggio 2018, ma una sua conclusione entro l'anno sembra incerta, anche per via di alcune differenze nelle posizioni negoziali con l'India.

Con il nuovo corso della politica commerciale statunitense in tema di accordi preferenziali, diretto a valutare ciascun accordo commerciale in ordine ai suoi effetti sui deficit commerciali bilaterali, sul rafforzamento della base manifatturiera statunitense e dell'occupazione (*performance review*), e a rilevare eventuali violazioni o pratiche scorrette, alcuni trattati sono entrati in fase di ri-negoziazione.⁸⁰

Dopo un primo momento in cui l'amministrazione statunitense aveva annunciato l'intenzione di ritirarsi dall'accordo nordamericano per il libero scambio (NAFTA), l'opzione è caduta su una modifica sostanziale del trattato. Nei vari *round* negoziali è stato affrontato il tema di ridurre i deficit bilaterali con Canada e Messico, di ottenere una maggiore trasparenza nelle procedure delle licenze import-export e di prevenire distorsioni commerciali. Va rilevato che, tra i vari punti riportati nel documento programmatico degli Stati Uniti, è inclusa anche una revisione delle regole di origine in senso restrittivo, che potrebbe avere effetti negativi sulle catene di fornitura delle imprese dell'*automotive*.⁸¹

Grafico 1.31 - Accordi commerciali preferenziali attivi, notificati all'OMC, per anno di entrata in vigore e cumulati⁽¹⁾



⁽¹⁾ Aggiornamento a giugno 2018, incluse accessioni e ampliamento copertura
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

⁷⁹ Petri et al. op.cit..

⁸⁰ Con l'ordine esecutivo *Addressing Trade Agreement Violations and Abuses* l'US Trade Representative e il Segretario del commercio sono stati incaricati nell'aprile 2017 di esaminare tutti i trattati commerciali e di investimento; si veda: <https://www.whitehouse.gov/presidential-actions/presidential-executive-order-addressing-trade-agreement-violations-abuses/>. Sull'accordo NAFTA e l'organizzazione delle catene del valore si veda Amiti M., Freund C., Bodine-Smith T. (2017) *Why Renegotiating Nafta Could Disrupt Supply Chains*, PIIE. <https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/why-renegotiating-nafta-could-disrupt-supply-chains>.

⁸¹ Per approfondire si veda: <https://ustr.gov/sites/default/files/files/Press/Releases/NAFTAObjectives.pdf>

La revisione del trattato NAFTA dovrebbe concludersi entro la fine del 2018, tuttavia molte questioni sostanziali non sono state ancora risolte: tra le principali problematiche rientrano (oltre alle regole di origine), norme sugli appalti pubblici più vantaggiose per gli Stati Uniti e la richiesta, da parte americana, di inserire una clausola per cui l'accordo terminerebbe automaticamente dopo 5 anni, se mancasse l'accordo fra tutti i partner (*sunset clause*). Inoltre, sull'esito delle trattative pende chiaramente anche la questione dei dazi riguardanti l'acciaio e l'alluminio, applicati alle importazioni da Canada e Messico.

È stata avviata anche la revisione dell'accordo bilaterale Stati Uniti-Corea del Sud (KORUS): l'obiettivo statunitense è quello di includere, tra l'altro, un patto per disincentivare le svalutazioni competitive da parte di Seoul, migliorare l'accesso al mercato per l'export di autoveicoli e di prodotti farmaceutici, oltre all'applicazione di restrizioni quantitative alle esportazioni sudcoreane di acciaio.

Tavola 1.12- Accordi commerciali preferenziali entrati in vigore nel 2017 e nel 2018⁽¹⁾

Paesi contraenti	Data di entrata in vigore	Copertura
UE - Colombia e Perù, estensione all'Ecuador	1 gennaio 2017	merci e servizi
MERCOSUR - Cile	10 marzo 2017	merci
Canada - Ucraina	1 agosto 2017	merci
MERCOSUR - Egitto	1 settembre 2017	merci
EFTA - Georgia	1 settembre 2017	merci e servizi
UE - Canada	21 settembre 2017	merci e servizi
Hong Kong, Cina - Macao, Cina	27 ottobre 2017	merci e servizi
Cina-Georgia	1 gennaio 2018	merci e servizi

⁽¹⁾ Informazioni aggiornate a giugno 2018

Fonte: OMC



L'Accordo continentale di libero scambio in Africa

di Simone Capuzzo*

Lo scorso 21 marzo i rappresentanti di 44 dei 55 paesi africani in occasione di un vertice tenutosi a Kigali, in Ruanda, hanno firmato l'AfCFTA (African Continental Free Trade Area). L'accordo, proposto dall'Unione africana nel 2012 e perseguito con otto round di negoziati cominciati nel 2015 e terminati nel dicembre 2017, si propone di costituire un unico mercato per beni e servizi, portando alla nascita dell'area di libero scambio più grande dall'istituzione dell'Organizzazione mondiale del commercio. Ventisette tra gli Stati aderenti hanno inoltre sottoscritto un accordo per la libera circolazione delle persone e con un'ulteriore fase di negoziati, che dovrebbe chiudersi nel mese di agosto, l'accordo punta a includere discipline in materie di politica della concorrenza e investimenti.¹

L'accordo non va a sostituirsi ma piuttosto a integrarsi ai programmi esistenti promossi dalla stessa Unione africana, quali l'Agenda 2063, il Programma per lo sviluppo delle infrastrutture dell'Africa (PIDA), il Piano d'azione per lo sviluppo industriale accelerato dell'Africa (AIDA), il Piano d'azione per la promozione del commercio intra-africano (BIAT) e il Programma globale per lo sviluppo agricolo in Africa (CAADP).²

Inoltre il nuovo accordo continentale interagisce con la rete di accordi preferenziali regionali già esistenti in Africa, a cui aderiscono paesi interni ed esterni all'AfCFTA.

Sebbene il consenso sia stato molto ampio, non tutti i paesi dell'Unione hanno firmato l'accordo. Sono rimaste fuori le due potenze economiche del continente, Nigeria e Sudafrica, ma hanno fatto un passo indietro anche Botswana, Lesotho, Namibia, Zambia, Burundi, Eritrea, Benin, Sierra Leone e Guinea Bissau.

Nonostante fosse tra i promotori dell'accordo, la Nigeria ha deciso di non sottoscriverlo a causa delle resistenze interne, in particolare da parte dei sindacati, che temono l'apertura delle frontiere e un aumento ulteriore dell'immigrazione della forza lavoro dagli altri Stati del continente.

L'AfCFTA, che entrerà in vigore trenta giorni dopo essere stato ratificato dai singoli Parlamenti di almeno la metà dei 44 paesi firmatari ha come scopo quello di contribuire a rafforzare la posizione dell'Africa nel commercio mondiale, anche tramite una migliore integrazione dei produttori africani nelle reti produttive internazionali. Ghana, Niger, Kenya e Ruanda sono i primi paesi ad aver completato la procedura di ratifica; presto si aggiungerà l'Etiopia, che ha intrapreso nel mese di maggio l'iter parlamentare.

Secondo Afreximbank³, l'istituzione finanziaria che promuove gli scambi tra Stati africani, nel 2017 il valore del commercio intra-continentale ha raggiunto i 170 miliardi di dollari, circa il 15 per cento del totale scambiato dai paesi africani. Si tratta di una quota largamente superiore al peso del continente nel commercio mondiale, pari a circa il 2,7 per cento, il che appare in linea con quanto emerge dagli indici di introversione commerciale molto elevati di tutte le aree di integrazione regionale già esistenti in Africa (cfr. grafico 1.30). Lo scarso sviluppo degli scambi intra-continentali è dunque soltanto un riflesso indiretto di un'ancora più modesta crescita del commercio con il resto del mondo, penalizzato da barriere tariffarie e non tariffarie come la carenza delle infrastrutture di trasporto e la lentezza dei controlli doganali.

* ICE

¹ Signé L. (2018), *Africa's big new free trade agreement explained*, The Washington Post, 29 marzo 2018.

² www.tralac.org

³ African Export – Import Bank (2017), *Annual Report*.

L'accordo rappresenta un passo importante verso la creazione di un mercato comune, con l'eliminazione dei dazi e delle barriere doganali sulla quasi totalità delle merci (circa il 90 per cento) i cui effetti positivi potranno manifestarsi sia negli scambi interni al continente, sia in quelli con il resto del mondo.

Uno degli obiettivi dell'accordo è promuovere il processo di industrializzazione, con conseguente sfruttamento delle economie di scala e diversificazione dei prodotti. I beni manifatturieri sono meno sensibili alle fluttuazioni di prezzo rispetto alle materie prime e sono prodotti da piccole e medie imprese con tecnologie a elevata intensità di manodopera, che possono favorire la creazione di posti di lavoro per una popolazione in rapida crescita. Tale processo interessa anche la trasformazione del settore agricolo, che attualmente rappresenta circa la metà dell'attività svolta dalla forza lavoro africana, ma la cui produzione risulta di sei volte inferiore rispetto quella industriale.

Altra questione rilevante riguarda la creazione e il miglioramento della rete infrastrutturale, che a oggi presenta un livello fortemente arretrato, causa dei pochi investimenti e ostacoli di natura geologica che caratterizzano il continente, ma il cui ammodernamento è cruciale per lo sviluppo economico dell'Africa.

La maggior parte dei vantaggi legati alla maggiore integrazione commerciale (prezzi di importazione più bassi, efficienza produttiva e aumento della produzione, creazione di posti di lavoro a valore aggiunto, specializzazione tecnologica, ecc.) ha bisogno di tempo per realizzarsi mentre i suoi costi (la perdita di entrate tariffarie commerciali, scomparsa delle PMI locali a seguito di una crescente concorrenza e conseguente riaggiustamento della forza lavoro inoccupata, gli investimenti necessari nelle infrastrutture, riforme politiche e regolamentari, ecc.) sono sostenuti nel breve termine. Le previsioni sul successo dell'accordo sono pertanto incerte per l'immediato, ma appaiono positive nel medio-lungo termine.⁴

Fattore da considerare nel processo di attuazione dell'accordo, sono le divergenze economiche tra i singoli Stati membri, che potrebbero incidere sulla distribuzione dei suoi benefici. Ad esempio, la Costa d'Avorio, l'Egitto, l'Etiopia, il Kenya e il Ruanda hanno già economie abbastanza diversificate, che potrebbero consentire loro di beneficiare della zona di libero scambio nel breve periodo; in particolare l'Etiopia, con un settore manifatturiero in crescita, potrebbe sfruttare l'accordo per aumentare le esportazioni dei suoi prodotti e servizi in tutto il continente. Le economie maggiormente dipendenti dalle materie prime, quali il Ciad, la Repubblica del Congo e lo Zambia, potrebbero invece vedere diminuire le entrate tariffarie, senza un'adeguata compensazione in termini di aumento delle esportazioni.⁵

Compito dei governi che hanno sottoscritto l'accordo è dunque quello di promuovere la costruzione di un'architettura istituzionale efficiente e inclusiva, in modo da non tralasciare nessuna economia.

Il percorso di liberalizzazione intrapreso con l'AfCFTA è molto ambizioso e, in linea con gli obiettivi dell'Agenda 2063, prevede anche l'istituzione di un passaporto comune e di una moneta unica (l'Afros). Gli ostacoli da superare sono però rilevanti: portare a termine senza problemi il processo di ratifica da parte dei singoli Parlamenti; convincere i paesi rimasti fuori da questa prima fase, in particolare la Nigeria e il Sudafrica, a sottoscrivere l'accordo; spiegare alle imprese che si dovrà adottare una strategia di lungo termine e non limitarsi alla logica dei profitti di breve periodo. A questi problemi vanno aggiunte le incertezze sistemiche, con il cambiamento climatico che sta modificando la produzione agricola in alcune zone dell'Africa (come il Sahel) inducendo migrazioni di massa e i persistenti problemi legati alla diffusione della povertà.

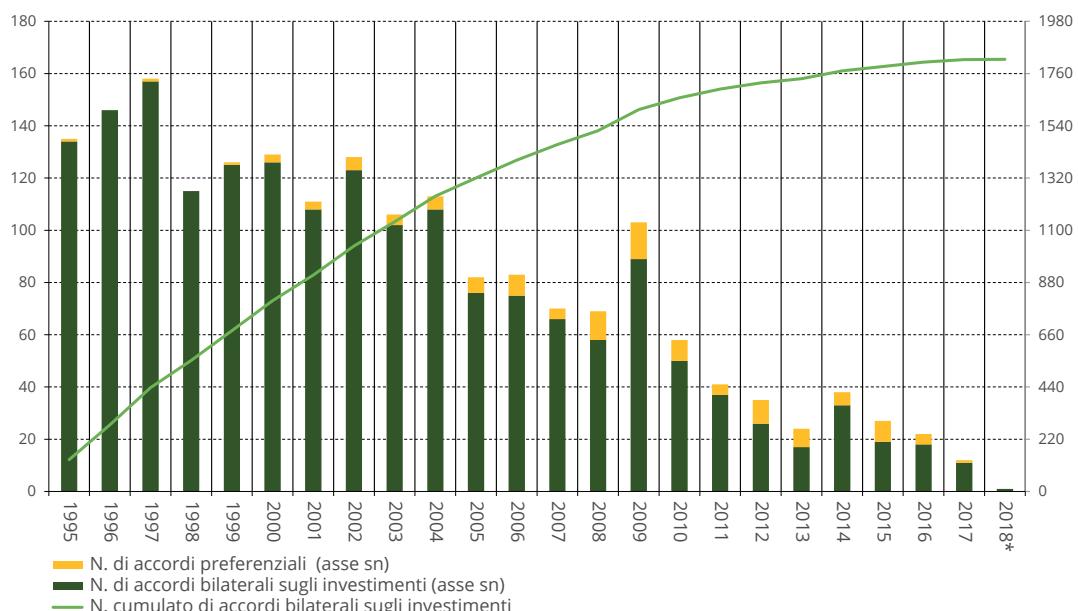
⁴ Saygili M., Peters R., Knebel C. (2018), *African Continental Free Trade Area: Challenges and Opportunities of Tariff Reductions*, UNCTAD Research Paper No.15.

⁵ Atlantic Council (2018), *Africa: Who are the Winners and Losers of Africa's new Free Trade Agreement?*

1.2.7 Gli accordi sugli investimenti esteri

Molti accordi internazionali includono norme sugli investimenti diretti esteri, ma non esiste una regolamentazione multilaterale complessiva.⁸² All'inizio del 2018 risultano in vigore 1.820 trattati bilaterali per la promozione e la protezione degli investimenti (Bilateral Investment Treaties, BITs), che rappresentano tuttora lo strumento più utilizzato per liberalizzare gli investimenti esteri. Lo scopo è quello di garantire un quadro giuridico non discriminatorio, su una base di reciprocità, e di promuovere la presenza degli investitori esteri, anche grazie a misure volte alla protezione degli investitori e a specifici meccanismi di tutela giudiziaria. Negli ultimi anni la conclusione di questi accordi ha subito un forte rallentamento: se nel 1997 erano stati stipulati 157 trattati, nel 2017 sono entrati in vigore appena 11 nuovi BITs (grafico 1.32 e tavola 1.13).

Grafico 1.32 - Accordi bilaterali sugli investimenti (BITs) e accordi preferenziali con norme sugli investimenti, per anno di entrata in vigore



(*) Dati aggiornati ad aprile 2018

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD e OMC

Norme simili sono contenute anche nei trattati commerciali preferenziali, bilaterali o regionali: oltre il 40 per cento degli accordi notificati all'OMC include infatti un capitolo (o almeno un articolo) dedicato alla regolamentazione degli investimenti esteri. Il contenuto normativo può tuttavia essere molto differente e gli investimenti esteri possono essere oggetto di regole relative alla liberalizzazione dei servizi (la modalità 3, riferita alla presenza commerciale) oppure disciplinati in appositi capitoli relativi agli IDE.

In generale, gli Stati Uniti hanno mostrato negli anni una preferenza verso trattati di libero scambio che incorporano un capitolo dedicato agli investimenti, di ampia portata, con una forte

⁸² Va ricordato che il GATS contiene regole multilaterali sugli IDE nei servizi e che esiste un accordo OMC sugli aspetti commerciali delle politiche per gli investimenti (Trade-related Investment Measures, TRIMs).



somiglianza con i testi giuridici dei BITs.⁸³ Peraltro la mancanza di un BIT o di un accordo di libero scambio con la Cina – la cui conclusione è auspicata da vari osservatori⁸⁴ – consentirebbe di garantire una maggiore protezione agli investimenti esteri di entrambi le parti, e una maggiore apertura del mercato cinese agli investitori statunitensi. Rappresenterebbe anche uno strumento più mirato dell'adozione di tariffe doganali per regolamentare pratiche relative al trasferimento di tecnologia e di know-how connesse agli investimenti esteri.

Tavola 1.13 - Accordi bilaterali di investimento entrati in vigore nel 2017 e nel 2018⁽¹⁾

Paesi contraenti	Data di entrata in vigore
Honduras - Perù	1 gennaio 2017
Canada - Mongolia	24 febbraio 2017
Iran, Repubblica Islamica - Federazione Russa	6 aprile 2017
Giappone - Arabia Saudita	7 aprile 2017
Giappone - Uruguay	14 aprile 2017
Iran, Repubblica Islamica - Giappone	26 aprile 2017
Kenya - Repubblica di Korea	3 maggio 2017
Cina - Hong Kong	28 giugno 2017
Giappone - Oman	21 luglio 2017
Iran, Repubblica Islamica - Slovacchia	30 agosto 2017
Efta - Georgia	1 settembre 2017
Giappone - Kenya	14 settembre 2017
Singapore - Turchia	1 ottobre 2017
Israele - Giappone	5 ottobre 2017
Messico - Turchia	17 dicembre 2017
Slovacchia - Emirati Arabi Uniti	5 febbraio 2018

⁽¹⁾Informazioni aggiornate ad aprile 2018

Fonte: UNCTAD

⁸³ Gli accordi di libero scambio stipulati dagli Stati Uniti sono stati negoziati prendendo come modello il capitolo 11 del *North American Free Trade Agreement*, concluso nel 1994. Si veda L. de Benedictis e L. Spinesi, *Foreign direct investment, technology transfer and knowledge diffusion*, in *The global governance of knowledge creation and diffusion*, a cura di H. Hveem e L. Iapadre, Routledge 2011.

⁸⁴ Si veda D.Dollar e M.Solis (2017) *Rescuing US economic strategy in Asia*, Brookings, scaricabile da: <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2017/10/25/rescuing-u-s-economic-strategy-in-asia/>; C.Garner (2017) *Resolve the US-China Bilateral Investment Treaty: a Win-Win for US-China Economic Relations*, Georgetown university, scaricabile da: <https://uschinadialogue.georgetown.edu/responses/resolve-the-u-s-china-bilateral-investment-treaty-a-win-win-for-u-s-china-economic-relations>.



1.3 L'Unione Europea*

Negli ultimi anni l'Unione Europea è stata interessata da turbolenze interne ed esterne che ne hanno minacciato la stabilità, la coesione e, alle volte, hanno contribuito a mettere in discussione lo stesso progetto di integrazione europeo. La ripresa dalla crisi economica è stata lenta e l'incertezza nelle scelte politiche per affrontarla ha seminato, congiuntamente ad altri fenomeni⁸⁵, dubbi e perplessità nei cittadini europei. Anche le tensioni geopolitiche, il referendum in Catalogna e la Brexit, primo caso in cui l'Unione Europea sta negoziando per l'uscita e non l'entrata di un paese, hanno alimentato l'incertezza.

Per questo, nel 2017 i leader europei hanno colto l'occasione del 60° anniversario dei trattati di Roma per dare nuovo slancio al progetto comunitario, adattandolo al contesto attuale. Oltre alla stesura del *Libro Bianco sul futuro dell'Europa*, che proponeva cinque scenari di potenziale sviluppo dell'UE⁸⁶, anche nel dibattito sullo stato dell'Unione⁸⁷ dello scorso settembre, è emersa chiaramente la volontà dei leader europei di continuare a lavorare congiuntamente per un'Unione più forte e democratica.

1.3.1 La regionalizzazione degli scambi nell'Unione Europea e nell'Eurozona

Fin dalla sua creazione, l'obiettivo del mercato unico europeo è stato garantire un ampio grado di integrazione economica tra gli stati membri sfruttando i vantaggi della libera circolazione di beni, servizi e fattori produttivi (lavoro e capitale)⁸⁸. Oggi, il mercato unico europeo rappresenta il più grande spazio economico privo di barriere del mondo industrializzato e può essere considerato uno dei più importanti risultati conseguiti dall'UE.

L'abolizione dei dazi tra i paesi appartenenti all'area e il continuo processo di integrazione hanno fatto sì che le imprese europee potessero commerciare più liberamente e intensamente tra di loro, rispetto a quanto possibile con il resto del mondo, portando così a una maggiore regionalizzazione degli scambi. Per valutare correttamente l'intensità dei loro scambi, si può utilizzare l'indice di introversione commerciale regionale (grafico 1.33). Tale indice misura le preferenze rivelate dei partner commerciali della regione in esame.⁸⁹

Considerando l'intero periodo, emerge, sia per l'UE sia per l'Eurozona, all'inizio del periodo considerato una tendenza crescente, che testimonia una progressiva regionalizzazione. Tuttavia, negli ultimi tre anni l'introversione commerciale accentua la sua crescita per l'UE nel suo insieme ma diminuisce nell'Eurozona. Il diverso andamento potrebbe essere imputabile allo sfruttamento dei collegamenti offerti dalle reti produttive internazionali nei paesi membri dell'UE, ma non aderenti all'Eurozona.

* Redatto da Simona Angelucci (ICE) con la supervisione di Giorgia Giovannetti (Università di Firenze)

⁸⁵ Si veda l'approfondimento di F. Onida, *Populismi e governo della globalizzazione*, pubblicato nel Focus di questo Rapporto.

⁸⁶ A tal proposito si veda l'introduzione del paragrafo 1.3 pubblicato nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale" 2016-2017, a pagg. 72-23. Il testo della Commissione Europea, *Libro bianco sul futuro dell'Europa*, è consultabile al seguente indirizzo: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/libro_bianco_sul_futuro_dell_europa_it.pdf.

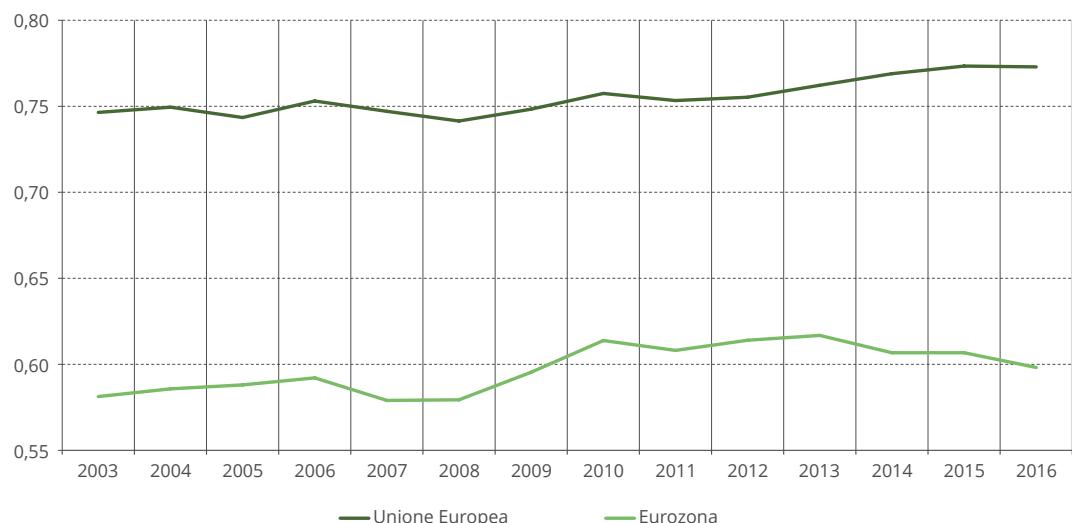
⁸⁷ Per ulteriori approfondimenti, visitare il sito: https://ec.europa.eu/commission/state-union-2017_it.

⁸⁸ Si veda, in proposito, l'approfondimento di S. Micossi, *Trent'anni si mercato interno europeo*, pubblicato nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale" 2016-2017, pp.79-87.

⁸⁹ Si veda la nota 69 (paragrafo 1.2).



Grafico 1.33 - Indici di introversione commerciale (totale) per i 28 stati membri dell'Unione Europea e per i 19 stati membri dell'Eurozona



Fonte: elaborazioni ICE su dati UN Comtrade ed Eurostat

Anche il processo di costruzione del mercato unico non è stato ancora pienamente completato: i punti critici riguardano la scarsa integrazione dei servizi, degli appalti pubblici, del mercato energetico e le barriere residue ai movimenti del lavoro e dei capitali. Tramite le sue istituzioni, l'UE vigila per la piena applicazione delle norme già in essere e promuove nuove disposizioni per migliorare l'integrazione. In tal senso, nel 2017⁹⁰ è stato presentato un pacchetto di misure per dare impulso al settore dei servizi, tra i quali la semplificazione delle procedure amministrative e un piano d'azione per offrire ai consumatori prodotti finanziari più validi e convenienti; per gli appalti pubblici, una proposta della Commissione europea punta ad uno snellimento nelle procedure per l'aggiudicazione delle gare e l'avvio dei lavori al fine di ottenere più efficienza e sostenibilità dal settore delle commesse pubbliche; per il miglioramento della mobilità dei lavoratori, è stato potenziato il portale EURES che permette di cercare lavoro ai cittadini europei che vogliono trasferirsi in un altro stato membro e si è più attenti al rispetto delle regolamentazioni che disciplinano i rapporti di lavoro. Per il settore dei trasporti, sono state definite nuove linee guida per una mobilità più sostenibile e integrata grazie alla Comunicazione "Europa in movimento"; investimenti sono stati fatti nel settore delle infrastrutture energetiche per raggiungere l'obiettivo del mercato unico dell'energia, basato su energie rinnovabili ed efficienza energetica. Infine, sono stati compiuti passi in avanti anche per il digitale. La strategia per il mercato unico digitale⁹¹ si pone l'obiettivo di massimizzare le opportunità offerte dalla rete attraverso l'abbattimento degli ostacoli presenti tra gli stati membri come la carenza di infrastrutture, la presenza di costi accessori per la fruizione di internet e del vendere o acquistare on-line, la scarsità di risorse umane competenti e pronte per essere impiegate nel digitale. Tra i risultati più importanti conseguiti nel 2017, vi sono l'abolizione delle tariffe di *roaming* e il nuovo regolamento della *privacy* entrato in vigore nel mese di maggio 2018, ma anche la multa a Google per abuso di posizione dominante.

⁹⁰ Per ulteriori approfondimenti si veda la pubblicazione Commissione europea, *L'UE nel 2017 — Relazione generale sull'attività dell'Unione europea*, Unione Europea, 2018.

⁹¹ Si veda il riquadro *La strategia europea per il mercato unico digitale (Digital single market): indicatori sullo stato di avanzamento degli obiettivi*, di E. Mazzeo, pubblicato nel Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale 2016-2017*, pp.266-269.

1.3.2 La politica commerciale esterna dell'Unione Europea

In un momento in cui l'apertura al commercio internazionale sembra essere messa sotto accusa e le recenti decisioni dell'amministrazione degli Stati Uniti sembrano condurre sull'orlo di una guerra commerciale, l'Unione Europea continua a difendere l'importanza del libero scambio come vettore di crescita, prosperità e condivisione di valori comuni e a contrastare misure legalmente ingiustificabili che possono minacciare gli interessi europei.⁹² A livello multilaterale, l'impasse registrata dall'OMC palesa l'inefficacia del suo processo decisionale e, come emerso nel corso dell'ultimo G7⁹³, rende urgente la richiesta di una modernizzazione delle sue procedure.

Dal canto suo, l'Unione Europea si è sempre detta a favore della ricerca di soluzioni concertate per permettere una liberalizzazione del commercio internazionale e svolge un ruolo di primo piano in sede OMC, promuovendone il rispetto delle regole tra stati membri e non. Inoltre, per contrastare pratiche di commercio sleali e tutelare gli interessi di cittadini e imprese europei, ricorre con frequenza al sistema di risoluzione delle controversie.⁹⁴

Dato che la performance commerciale dell'UE nei mercati esteri è importante anche per lo sviluppo del mercato interno e per la sopravvivenza di milioni di posti di lavoro all'interno e all'esterno dei confini comunitari, anche per via della partecipazione alle reti produttive internazionali,⁹⁵ è utile conoscere meglio gli strumenti e le linee guida dalla politica commerciale dell'UE. Nella Comunicazione dal nome *Commercio per tutti – verso una politica commerciale e di investimento più responsabile*⁹⁶ si sottolinea come tale politica abbia l'obiettivo di aprire i mercati internazionali, diffondendo valori e principi cari all'UE come la tutela dei diritti umani, dei lavoratori e dell'ambiente. Altro elemento essenziale è quello della trasparenza per garantire che le istanze dei soggetti economici interessati vengano prese in considerazione e possano esserci benefici per tutti. Nella consapevolezza che mercati di sbocco più aperti e prevedibili garantiscono alle imprese europee più opportunità di crescita e ai cittadini europei più sicurezza, una gamma di prodotti più ampia e dai costi più accessibili.

Gli accordi di libero scambio dell'Unione Europea

Gli accordi di libero scambio sono lo strumento principale della politica commerciale dell'UE. Il numero e la varietà delle materie trattate negli accordi aumentano nel tempo e vanno dall'abbattimento delle barriere tariffarie e non, all'apertura del settore delle commesse pubbliche, alla concorrenza, alla tutela delle imprese di minori dimensioni e al più recente commercio digitale. Quasi sempre negli accordi sono inseriti capitoli *ad hoc* per la tutela dell'ambiente, della proprietà intellettuale e degli investimenti e le differenze presenti negli accordi di più recente firma o applicazione sono perlopiù dettate dall'eterogeneità dei partner commerciali⁹⁷. Il negoziare accordi di libero scambio di tipo approfondito non è tipico solo

⁹² L'Unione Europea ha notificato all'OMC una lista di prodotti che saranno oggetto delle misure compensatorie per i dazi imposti sui prodotti europei da parte degli Stati Uniti. Il testo della notifica è il seguente: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2018/may/tradoc_156909.pdf.

⁹³ Il Comunicato finale del G7 è disponibile all'indirizzo: <http://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2018/06/09/the-charlevoix-g7-summit-communique/pdf>.

⁹⁴ Si veda il paragrafo 1.2.5. Il ruolo dell'OMC nelle dispute commerciali.

⁹⁵ Si veda Simon J. Evenett, Johannes Fritz, *Europe Fettered: The impact of crisis-era trade distortions on exports from the European Union*, CEPR Press, 2017.

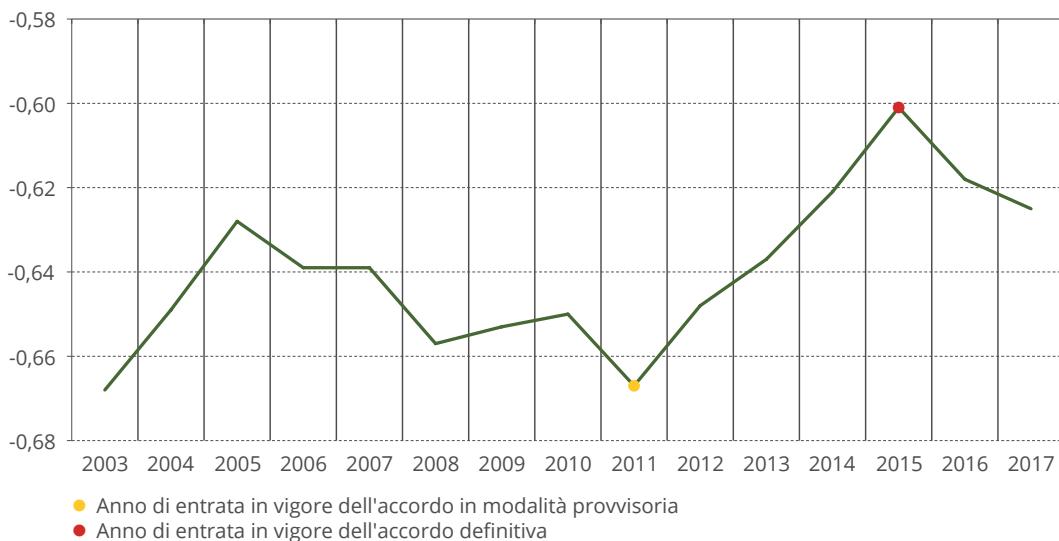
⁹⁶ Il testo della comunicazione è consultabile sul sito della Commissione Europea all'indirizzo: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/january/tradoc_154136.pdf.

⁹⁷ Si veda l'approfondimento di E. Marvasi, S. Nenci, L. Salvatici, *Gli accordi di nuova generazione dell'UE: similitudini e differenze negli Accordi di libero scambio con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam*, pubblicato nel Focus contenuto in questo Rapporto.

dell'UE ma fa riferimento a una tendenza globale che va avanti da tempo⁹⁸, così come il crescente ricorso al bilateralismo e al regionalismo. Gli effetti di queste tendenze sono molteplici: se da un lato permettono di superare lo stallo del multilateralismo, dall'altro creano un contesto in cui vi è una crescente frammentazione degli assetti giuridici ed istituzionali⁹⁹ e, forse, allontanano sempre di più la possibilità di un ritorno in auge di un commercio su base multilaterale.

Gli accordi di libero scambio, creando un contesto prevedibile tra le parti, sono mirati a incrementare l'interscambio tra i firmatari. Dato il volume del commercio di due paesi, influenzato sia dalla loro grandezza che dalla loro apertura internazionale, gli indici di intensità commerciale bilaterale misurano il grado di preferenza reciproca tra due partner commerciali, che può essere il risultato di alcuni fattori di prossimità, come la vicinanza (geografica e/o culturale), o anche della conclusione di un accordo di libero scambio. I grafici seguenti ne riportano una variante, l'indice delle preferenze commerciali rivelate¹⁰⁰ che misura l'intensità degli scambi tra paesi o aree partner di accordi di libero scambio. Se di segno positivo (negativo), la reciproca importanza dei partner è, per ciascuno di loro, superiore (inferiore) al peso che hanno nel commercio mondiale.

Grafico 1.34 - Indice delle preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea e Corea del Sud



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI (DOTS)

⁹⁸ Si veda Mattoo A., Mulabdic A. e Ruta M., *Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio*, pubblicato nel Focus contenuto in questo Rapporto.

⁹⁹ E. Marvasi, S. Nenci, L. Salvatici, *opera citata*.

¹⁰⁰ La formula alla base dell'indice è la seguente:

$$RTP_{ij} = (HI_{ij} - HE_{ij})/(HI_{ij} + HE_{ij})$$

$$-1 \leq RTP_{ij} \leq 1$$

dove:

$$HI_{ij} = S_{ij}/V_{ij} = (t_{ij}/t_{iw})/(t_{ow}/t_{oj})$$

$$HE_{ij} = (1 - S_{ij})/(1 - V_{ij})$$

t_{ij} = commercio tra il paese partner j e paese dichiarante i ;

t_{iw} = commercio tra il paese dichiarante i e il mondo;

t_{oj} = commercio tra paese partner j e il resto del mondo (ovvero senza il paese dichiarante j);

t_{ow} = commercio totale del resto del mondo (ovvero senza il paese dichiarante j)

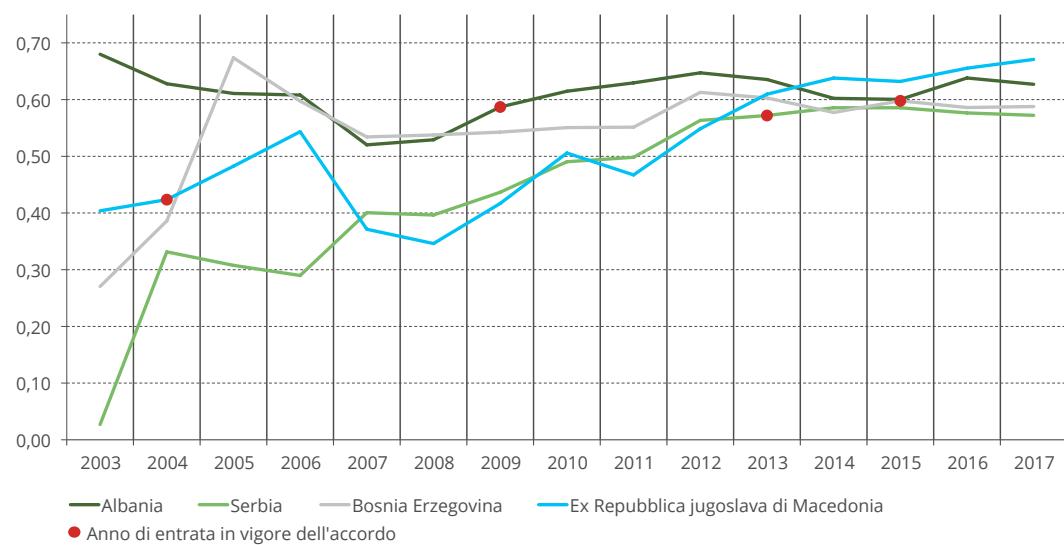
Si veda: Iapadre P.L. e Tajoli, L. (2013), *Emerging countries and trade regionalization. A network analysis*, in "Journal of Policy Modeling", <http://dx.doi.org/10.1016/j.jpolmod.2013.10.010>



Nel grafico 1.34 è riportato l'indice delle preferenze commerciali rivelate calcolato per Unione Europea e Corea del Sud, firmatari di un accordo di libero scambio dalla portata molto ampia che è entrato in vigore in modalità provvisoria nel 2011 e in via definitiva nel 2015. Il livello negativo dell'indice può essere imputabile alla distanza geografica e culturale che vi è tra i due partner. Tuttavia, si nota che all'entrata in vigore in modalità provvisoria dell'accordo, l'indice è aumentato: la conclusione dell'accordo e la sua applicazione sembrano aver contribuito a intensificare lo scambio. La leggera flessione registrata nell'ultima parte del periodo considerato potrebbe suggerire una correzione della rapida crescita avvenuta in precedenza.

In altri casi, l'accordo di libero scambio si inserisce in una più fitta rete di cooperazione e avvicinamento all'UE, come nel caso dei Balcani occidentali e di alcuni Paesi dell'Est-Europa (grafici 1.35 e 1.36).

Grafico 1.35 - Indice delle preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea e paesi dell'area balcanica



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI (DOTS)

Vicini dal punto di vista storico e culturale, Albania, Serbia, Bosnia-Erzegovina e l'Ex Repubblica jugoslava di Macedonia, così come Montenegro e Kosovo, sono interessati da un percorso di avvicinamento all'Unione Europea con l'obiettivo di diventare membri. La progressiva condivisione dei valori democratici dell'UE e il sostegno da questa offerto dal punto di vista politico ed economico, hanno probabilmente influito sull'aumento dell'intensità degli scambi tra le parti rispetto al commercio extra-area, come testimonia l'andamento complessivamente crescente e positivo dell'indice per tutti i paesi presi in esame. Gli accordi di libero scambio vigenti si collocano, dunque, nel più generale percorso di allargamento dell'UE ai Balcani occidentali e l'intensità degli scambi era crescente già prima dell'applicazione degli accordi.

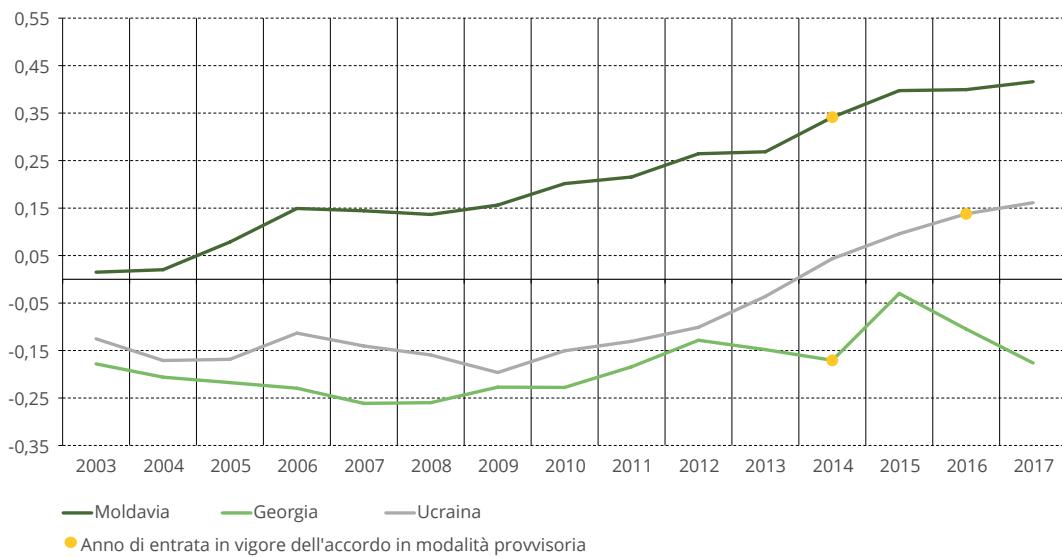
Ucraina, Moldavia e Georgia sono paesi nei quali l'UE fa una politica di vicinato attiva, recentemente rivista¹⁰¹, che garantisce loro una maggiore stabilità, sicurezza e crescita. Gli accordi di libero scambio globali ed approfonditi (DCFTA) prevedono una graduale integrazione economica, aggiungendo alla maggiore apertura dei mercati anche un progressivo avvicinamento alla legislazione comunitaria.

¹⁰¹ Per approfondimenti, si rimanda all'indirizzo: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/eastern-partnership_en.



Dal grafico 1.36, emerge come l'intensità degli scambi sia crescente per i paesi presi in esame, che partono da diversi livelli di reciproca importanza con l'UE. In particolare, l'Ucraina registra la *performance* migliore passando da un indice di segno negativo a uno di segno positivo.

Grafico 1.36 - Indice delle preferenze commerciali rivelate tra Unione Europea e paesi dell'Europa orientale



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI (DOTS)

Il potenziale degli accordi di libero scambio è molto alto, così come testimoniato dalle valutazioni che vengono fatte dalla Commissione europea prima, durante e dopo la negoziazione. Molto spesso le imprese hanno scarsa conoscenza dei vantaggi derivanti da tali accordi o degli strumenti messi a disposizione dall'UE per l'accesso ai mercati esteri¹⁰². Per ovviare a tale problema, l'UE ha intrapreso delle iniziative per migliorare la comunicazione relativa agli accordi commerciali, offrendo informazioni dettagliate sullo stato di avanzamento dei negoziati, garantendo il pieno accesso ai testi degli accordi e raccogliendo le testimonianze di storie di successo di esportatori.¹⁰³

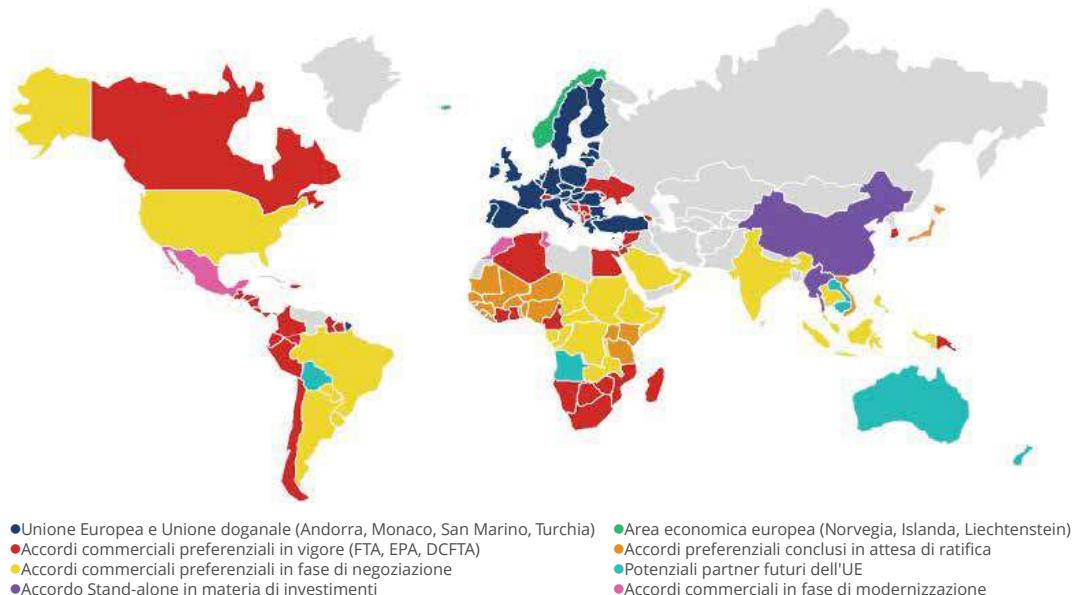
¹⁰² Si veda M. Fiorini, G. Giovannetti, B. Hoekman, *La strategia di accesso al mercato dell'UE raggiunge i suoi obiettivi?* pubblicato nel Focus contenuto in questo Rapporto.

¹⁰³ All'indirizzo <http://ec.europa.eu/trade/>, è possibile consultare una vasta gamma di informazioni relative alle relazioni commerciali tra l'UE e gli altri paesi nel mondo. L'Agenzia ICE, in collaborazione con il Ministero dello Sviluppo Economico, ha realizzato una serie di studi volti a sensibilizzare le imprese italiane ed europee agli accordi di libero scambio. Il materiale pubblicato è disponibile all'indirizzo: www.ice.it/it/studi-e-rapporti/studi-sugli-accordi-di-libero-scambio-fta.

Sviluppi recenti degli accordi commerciali preferenziali dell'UE

Grazie alla fitta rete di accordi che sono stati siglati nel corso degli anni, l'UE è un partner influente nelle dinamiche del commercio internazionale. Nell'ultimo anno, l'Unione Europea ha compiuto notevoli passi avanti nelle negoziazioni: alcuni accordi sono stati firmati e stanno per entrare in vigore, altri sono interessati da un processo di modernizzazione ed ampliamento mentre, per alcuni, le trattative stanno per iniziare. Il grafico 1.37 illustra lo stato dei diversi trattati.

Grafico 1.37 - Mappa degli accordi commerciali dell'UE



Fonte: European Commission, Overview of Fta and other trade negotiations, maggio 2018
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf

Nord America

Stati Uniti: nel corso del 2017 non ci sono stati sviluppi nelle negoziazioni del TTIP (*Transatlantic Trade and Investment Partnership*). Le recenti posizioni assunte dall'amministrazione americana, non fanno sperare in una ripresa delle trattative.

Canada: dal 21 settembre 2017, l'Accordo economico e commerciale globale (CETA, *Comprehensive Economic and Trade Agreement*) è entrato in vigore in modalità provvisoria. L'entrata in vigore definitiva sarà possibile solo dopo che gli stati membri dell'UE l'avranno ratificato, anche se la maggior parte delle disposizioni previste dall'accordo sono già attive¹⁰⁴. Con l'accordo le imprese europee avranno un accesso più facilitato al mercato degli appalti pubblici canadesi a tutti i livelli governativi, conseguiranno un risparmio e più efficienza per adempiere alle procedure amministrative legate all'esportazione e, nel settore dell'agroalimentare, potranno beneficiare dell'importazione a dazi ridotti di prodotti agricoli e vedere tutelate un gran numero di indicazioni geografiche protette. Per quanto riguarda il mercato del lavoro, il riconoscimento di alcune qualifiche professionali nella controparte estera favorirà la mobilità dei lavoratori.

¹⁰⁴ www.bilaterals.org/-EU-Canada-CETA-?lang=en



America Latina

Messico: dal 2016 sono in corso le trattative per la modernizzazione dell'accordo tra UE e Messico entrato in vigore nel 2000. Il 21 aprile 2018 si è giunti ad un accordo di principio. Tra le novità più importanti vi sono meno dazi e contingentamenti più ampi per i prodotti agricoli, una maggiore tutela in Messico delle indicazioni geografiche protette europee, lo snellimento delle procedure doganali, più opportunità per le imprese in relazione a commesse pubbliche, investimenti e servizi. Le parti si sono impegnate anche a cooperare per un commercio più sostenibile dal punto di vista dei diritti umani e dell'ambiente.¹⁰⁵ Si auspica che l'accordo venga concluso entro fine anno.

Mercosur: nel corso degli ultimi 18 mesi si sono intensificati i negoziati tra l'UE, Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay per un accordo dalla portata ampia e che permetterà alle imprese europee di migliorare il proprio accesso al mercato soprattutto per quanto riguarda i prodotti agricoli. I portavoce delle parti sperano di concludere le trattative entro l'anno anche se vi sono alcuni temi particolarmente controversi (accesso al mercato europeo di carni bovine, autoveicoli, appalti pubblici, servizi, ecc.).

Cile: al fine di potenziare la cooperazione esistente e creare nuove opportunità di crescita e occupazione, UE e Cile stanno negoziando un aggiornamento dell'accordo di associazione siglato nel 2002 ed entrato pienamente in vigore tre anni dopo. Le negoziazioni sono iniziate lo scorso novembre e puntano ad ampliare le materie oggetto dell'accordo, includendo una tutela maggiore della proprietà intellettuale, opportunità specifiche per le PMI e un abbattimento delle barriere non tariffarie. I risultati positivi dell'attuale accordo potrebbero essere ampliati.¹⁰⁶

Asia

Giappone: le relazioni tra Unione europea e Giappone sono state molto intense nel corso del tempo e hanno portato all'avvio di negoziati di due distinti accordi: lo *Strategic Partnership Agreement* (SPA) che punta a una maggiore condivisione di valori e principi per rispondere a problematiche globali e regionali e l'*Accordo di Partenariato Economico* (EPA) che ha come obiettivo una maggiore integrazione economica tra le due aree. Il buono stato di avanzamento dei due accordi fa presupporre che entrambi entreranno in vigore entro l'anno. Per quanto concerne l'EPA, le cui negoziazioni sono iniziate nel 2013, l'8 dicembre 2017 è stato finalizzato un testo e poi tradotto in tutte le lingue ufficiali dell'UE e sottoposto a revisione legale. Attualmente è pronto per ricevere l'approvazione del Consiglio e degli stati membri. Eliminare la maggior parte dei dazi doganali vigenti, snellire le procedure doganali, assicurare una maggiore convergenza regolamentare, ma anche favorire lo sviluppo sostenibile, garantire una sicurezza maggiore per consumatori e lavoratori e un impegno specifico relativo all'accordo di Parigi sul clima, sono alcuni dei punti principali dell'accordo.

Vietnam: in seguito al fallimento delle trattative multilaterali tra Unione Europea e ASEAN, nel 2012 sono iniziati i negoziati tra l'UE e il Vietnam per un accordo di libero scambio dalla portata molto ampia. Nel 2016, è stato pubblicato il testo dell'EVFTA, attualmente oggetto di revisione giuridica e traduzione. Le parti ritengono che possa entrare in vigore entro fine anno, se non ci saranno ostacoli nel processo di approvazione e ratifica. Con l'accordo, le imprese europee potranno godere della progressiva eliminazione dei dazi per la quasi totalità delle linee tariffarie, dell'apertura del settore degli appalti pubblici, procedure doganali più snelle e meno onerose e di una maggiore convergenza regolamentare. Favoriti anche gli investimenti esteri e la tutela della proprietà intellettuale in tutte le sue forme.

¹⁰⁵ <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1830>.

¹⁰⁶ www.bilaterals.org/?eu-and-chile-looking-for-the&lang=en



ASEAN: i notevoli passi avanti fatti nelle trattative bilaterali con la maggior parte dei paesi membri (Vietnam, Singapore, Indonesia) dell'Associazione Economica dei Paesi del Sud-Est asiatico costituiscono una buona base per un accordo regionale tra le due aree, così come auspicato in passato.

Indonesia: tra i paesi ASEAN, l'Indonesia è stato l'ultimo con il quale l'UE ha iniziato le trattative per un accordo bilaterale dalla portata molto ampia. Le negoziazioni sono ancora in corso ma si prevede che l'accordo verrà concluso entro il 2019. Nel testo proposto dall'UE, al momento in discussione ai tavoli negoziali, sono state incluse disposizioni che vanno dallo snellimento di procedure doganali e abbattimento di barriere tariffarie e non tariffarie al commercio digitale. Il prossimo round è previsto nell'estate del 2018.

India: lo scorso aprile, le parti si sono incontrate per cercare di dare nuovamente slancio alle trattative relative all'accordo di libero scambio i cui negoziati sono stati lanciati nel 2007. Il BTIA (*Bilateral Trade and Investment Agreement*) rappresenterebbe il primo caso in cui l'UE potrebbe beneficiare di una reciproca apertura degli scambi con un paese emergente. Attualmente la fase di stallo è dovuta ad alcune controversie: per l'UE, l'India dovrebbe garantire una maggiore tutela della proprietà intellettuale, la riduzione dei dazi soprattutto per prodotti caseari, alcolici e automobili; l'India vorrebbe vedersi riconosciuto dall'UE lo status di *data secure nation*, questione particolarmente importante per le imprese IT indiane.¹⁰⁷

Area del Mediterraneo

Tunisia: dal 2015, l'UE sta negoziando la modernizzazione dell'accordo di libero scambio in vigore con la Tunisia dal 1998. Con l'ALECA (*Accord de libre-échange complété et approfondi*), l'UE punta a migliorare ulteriormente l'integrazione economica con il partner mediterraneo, favorendo l'attrazione di investimenti esteri, maggiore accessibilità al mercato di prodotti agricoli e di servizi e l'adeguamento a standard tecnici, sanitari e fitosanitari. Una relazione più solida con la Tunisia favorisce un miglioramento delle relazioni anche con altri paesi dell'area mediterranea facenti parte dell'Euromed (anche con il Marocco è in corso la modernizzazione dell'accordo attualmente in vigore), partner strategici anche in relazione alla questione migratoria.

Oceania

Australia e Nuova Zelanda: nel settembre 2017 la Commissione europea ha proposto l'avvio dei negoziati per un accordo di libero scambio con l'Australia. Dopo aver discusso le direttive proposte, il 22 maggio 2018 il Consiglio dell'Unione Europea ha dato il via libera per le negoziazioni. L'accordo di libero scambio sarà negoziato alla stregua di quelli di più recente nascita prevendendo, oltre all'abbattimento delle misure tariffarie, una maggiore convergenza regolamentare per favorire l'interscambio di servizi, l'apertura degli appalti pubblici alle imprese estere e delle indicazioni geografiche protette europee. L'Unione Europea negozierebbe separatamente gli accordi con i due partner australi che attualmente hanno già in attivo, dal 2008 per l'Australia e dal 2017 per la Nuova Zelanda, accordi di partenariato economico. Secondo alcune stime della Commissione Europea, le esportazioni dell'UE verso l'area dovrebbero aumentare di un terzo.

¹⁰⁷ www.bilaterals.org/?india-and-the-eu-get-close-to&lang=en



Brexit: un aggiornamento

di Simona Angelucci*

In seguito all'esito del referendum di giugno, il 29 marzo 2017 il Regno Unito ha formalmente avviato il processo di uscita dall'Unione Europea (UE). Nella tavola 1 sono riassunti i passaggi più importanti.

Tavola 1 - Cronologia della Brexit

23/06/2016	29/03/2017	22/05/2017	19/06/2017	20/11/2017
Referendum: il 51,6 per cento dei votanti è a favore dell'uscita del Regno Unito dall'UE.	Il Regno Unito notifica al Consiglio europeo la volontà di uscire dall'UE e dall'Euratom attraverso l'attivazione dell'articolo 50 del TEU.	Il Consiglio autorizza l'avvio dei negoziati e adotta le direttive per la prima fase dei trattative. Michel Barnier viene nominato capo negoziatore per l'UE.	Inizia la prima fase di negoziati. I temi affrontati nel corso dei sei cicli negoziali sono i diritti dei cittadini UE, gli obblighi finanziari delle parti prima della Brexit e il confine tra Irlanda e Irlanda del Nord.	Vengono scelte le nuove sedi delle agenzie europee prima presenti nel Regno Unito: l'Autorità bancaria europea (ABE) viene trasferita a Parigi mentre l'Agenzia europea per i medicinali (EMA) ad Amsterdam.
15/12/17	28/02/2017	19/03/2018	29/03/2019	31/12/2020
Il Consiglio europeo conferma il sufficiente stato di avanzamento delle trattative sulla Brexit. Vengono precisati gli orientamenti per la fase successiva dei negoziati.	La Commissione europea pubblica il progetto di accordo di recesso tra l'UE e il Regno Unito, che viene poi trasmesso al Consiglio e al gruppo Brexit in sede di Parlamento europeo.	Viene raggiunto un accordo parziale sul recesso del Regno Unito dall'UE.	Data di uscita formale del Regno Unito dall'Unione Europea e inizio del periodo di transizione.	Fine del periodo di transizione.

Fonte: www.consilium.europa.eu/it/policies/eu-uk-after-referendum/

Come più volte rimarcato dai leader europei¹, evitare vuoti giuridici, gestire il processo di uscita in piena trasparenza e unità, rispettare i principi fondanti dell'UE sono state le direzioni entro le quali è stata finora gestita la Brexit, anche per evitare un effetto domino tra gli stati membri e per non minare la stabilità interna dell'Unione.

Nella bozza di accordo² presentata lo scorso marzo, i negoziatori europei e britannici hanno raggiunto un'intesa sui diritti dei cittadini europei e britannici che vivono nella controparte estera, sulla liquidazione delle obbligazioni finanziarie britanniche e sulla durata del periodo di transizione, nello specifico:

- chi si trasferirà durante il periodo di transizione potrà godere dei medesimi diritti di coloro arrivati prima del referendum;

*ICE.

¹ Sulla pagina del Consiglio europeo sono disponibili ulteriori approfondimenti sulla Brexit: www.consilium.europa.eu

² La bozza di accordo *Draft Agreement on the withdrawal of the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland from the European Union and the European Atomic Energy Community* è disponibile al seguente indirizzo: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/draft_agreement_coloured.pdf.



- per il 2019 e il 2020 il Regno unito continuerà a finanziare il bilancio europeo, l'Agenzia per la difesa europea ed altri programmi come il fondo d'emergenza per la gestione dei flussi migratori irregolari e dei rifugiati in Turchia. I programmi e le iniziative finanziate tramite la Banca europea per gli investimenti (BEI) non saranno soggetti a rifinanziamenti una volta che la Brexit sarà ufficiale;
- durante il periodo di transizione che, come concordato, durerà fino al 31 marzo 2020, il Regno Unito sarà considerato come un paese terzo e non potrà dunque partecipare alle riunioni o avere diritto di voto, ad eccezione di quanto concerne la pesca; potrà negoziare e firmare accordi con stati terzi sulle materie prima di competenza comunitaria, a patto che ambiti e contenuti non siano pregiudizievoli nei confronti dell'UE.

Non si è raggiunto nessun accordo, tra le altre cose, sulla questione Irlanda-Irlanda del Nord. L'Unione Europea è preoccupata che un confine duro possa minacciare le relazioni tra le due regioni dell'isola, mentre il Regno Unito non è disposto ad accettare soluzioni che potrebbero minare l'integrità del mercato nazionale.

Da marzo, non vi è stato alcun progresso significativo nei negoziati. Se entro giugno non si giungerà a una decisione su quanto ancora in sospeso, i leader europei temono che i tempi saranno troppo stretti per un accordo definitivo e la sua successiva ratifica, portando così a un risultato nullo e potenziali attriti.

Le relazioni che andranno a instaurarsi tra le parti nel post Brexit sono ancora incerte³, così come gli effetti sulle rispettive economie. In un recente studio della Banca d'Italia⁴, vengono collegati i costi di eventuali tariffe alle catene del valore. Un quinto degli input intermedi utilizzati nel Regno Unito proviene dalla UE, mentre solo l'1,5 per cento di quelli UE proviene dal Regno Unito. Pertanto, le stime esistenti indicano un forte aumento dei costi complessivi per le imprese britanniche e marginale per quelle continentali. Gli orientamenti assunti dal Consiglio europeo il 23 marzo suggeriscono un accordo di libero scambio ad ampio spettro per garantire una partnership solida nella gestione delle relazioni bilaterali e per rispondere ai problemi globali.⁵

³ Si veda l'approfondimento di R. Cappariello, *Brexit: una stima dei costi tariffari per i paesi dell'Unione Europea in un nuovo regime di regolamentazione degli scambi commerciali con il Regno Unito*, nel Rapporto ICE "L'Italia nell'economia internazionale" 2016-2017, pp. 88-93.

⁴ Si veda: M. Pisani, F. Vergara Caffarelli, *What will Brexit mean for the British and euro-area economies? A model-based assessment of trade regimes*, Banca d'Italia, Temi di discussione (Working Papers), Number 1163, January 2018.

⁵ Per approfondimenti: www.consilium.europa.eu/media/33458/23-euco-art50-guidelines.pdf



FOCUS:
POLITICHE COMMERCIALI
E ACCORDI DI
LIBERO SCAMBIO





FOCUS: POLITICHE COMMERCIALI E ACCORDI DI LIBERO SCAMBIO

Protezionismo e accordi di libero scambio: il mondo di fronte ai pericoli delle guerre commerciali*

Le relazioni economiche internazionali attraversano una fase di grande tensione, innescata dalle politiche commerciali aggressive annunciate, e in parte già adottate, dagli Stati Uniti. I paesi colpiti da queste misure stanno preparando ritorsioni analoghe e il mondo appare – per la prima volta dopo parecchi decenni – sull'orlo di una guerra commerciale, che segnerebbe la fine della lunga fase di collaborazione con cui la comunità internazionale ha costruito, a partire dalla metà del Novecento, le basi politiche del processo di globalizzazione. Il rischio è aggravato dal fatto che gli Stati Uniti, interrompendo una lunga tradizione di sostegno al sistema multilaterale degli scambi, ne hanno messo esplicitamente in discussione una delle funzioni più delicate e preziose, che è il meccanismo di soluzione delle controversie amministrato dall'Organizzazione mondiale del commercio.

Il ritorno del protezionismo è uno dei segni più gravi lasciati dalla lunga e profonda recessione in cui è piombata l'economia mondiale dopo la crisi finanziaria del 2008, al culmine di una fase espansiva caratterizzata da radicali cambiamenti nella geografia economica globale, con il ridimensionamento delle potenze economiche occidentali e l'emergere di un gruppo di grandi paesi in via di sviluppo, prevalentemente asiatici. La maggiore mobilità internazionale delle persone, dei capitali, delle merci e dei servizi, resa possibile dalla globalizzazione, è stata una delle cause principali di questi cambiamenti, che si sono tradotti in un calo senza precedenti nel numero di persone al di sotto della soglia della povertà. Questo risultato straordinario è arrivato insieme con un approfondimento degli squilibri nella distribuzione della ricchezza, del reddito e delle opportunità di lavoro e promozione sociale all'interno dei paesi.

La domanda di protezione espressa da una quota crescente di cittadini, anche nei seggi elettorali, nasce da questi squilibri. I governi non hanno voluto o saputo offrire risposte adeguate in termini di interventi fiscali redistributivi e di riforme strutturali, lasciando spazio a forze politiche che imputano al "nemico esterno" (gli immigrati, i prodotti cinesi a basso costo, le multinazionali straniere, i vincoli dell'integrazione europea...) problemi che sono in gran parte di origine interna, legati ai meccanismi di accumulazione della ricchezza e ai limiti dei sistemi di sicurezza sociale.

Siamo così tornati in un clima politico internazionale in cui alcuni paesi cercano di affrontare i propri problemi scaricandoli sugli altri e rischiano di innescare una spirale di ritorsioni, che lascerebbe tutti in una situazione peggiore di quella dalla quale si dichiara di voler uscire. Recuperi di benessere eventualmente ottenuti a spese di altri paesi sarebbero transitori, destinati a sparire per effetto delle ritorsioni, ma l'esito globale non sarebbe neutro: l'economia mondiale, che oggi appare complessivamente in ripresa, potrebbe scivolare nuovamente verso la recessione, appesantita anche dalle distorsioni aggiuntive create dalle misure protezioniste.

Questi pericoli sono particolarmente forti nelle economie di dimensioni minori, strutturalmente più dipendenti dall'integrazione internazionale, ma si presentano ovunque. Li percepiscono con chiarezza le imprese esportatrici, che vedono restringersi le prospettive di crescita delle proprie vendite, senza trovare adeguate compensazioni nella domanda interna. Ma i rischi si propagano lungo tutti gli snodi di quelle reti produttive internazionali che costituiscono le cosiddette "catene globali del valore", coinvolgendo anche fornitori locali di beni e servizi intermedi.

Benché lo scenario sia cupo, è importante sottolineare che la partita non è ancora compromessa. Le forze sociali e politiche che sostengono i benefici dell'integrazione internazionale posso-

* Di Lelio Iapadre (Università dell'Aquila)



no contare sulla forza del sistema commerciale multilaterale e dei legami di interdipendenza intrecciati in decenni di sviluppo. Le imprese sembrano per ora in grado di resistere ai danni del protezionismo e la crescita del commercio internazionale, pur non essendo tornata ai ritmi precedenti alla crisi, appare in accelerazione. L'avvento dei nuovi paradigmi produttivi dell'economia digitale diffonde opportunità di innovazione accessibili a un numero crescente di imprese, ridimensionando i costi di accesso ai mercati e la rilevanza delle frontiere nazionali. La stessa qualità delle politiche può essere fortemente accresciuta dalle nuove forme di partecipazione e valutazione, consentite dalla maggiore disponibilità di dati e strumenti di elaborazione.

Nel campo delle politiche commerciali, al ritorno del protezionismo si contrappone la determinazione con cui l'Unione Europea e altri paesi continuano a negoziare e concludere accordi di liberalizzazione degli scambi e degli investimenti, che si estendono a un numero crescente di ambiti politici, man mano che emerge la consapevolezza dei limiti delle politiche nazionali e locali per affrontare problemi di scala globale. L'esito di questi negoziati non è scontato e il contenuto degli accordi non è necessariamente ottimale, ma il fatto stesso di mantenere aperto il dialogo tra i governi può aiutare a scongiurare i pericoli del ripiegamento negli egoismi nazionali.

Questa sezione speciale del Rapporto riunisce un insieme di contributi, volti a integrare l'analisi consueta delle politiche di integrazione dei mercati offerta nel capitolo 1, approfondendone alcuni temi specifici, che riguardano sia le tendenze recenti delle politiche commerciali, sia gli effetti degli accordi di liberalizzazione degli scambi e degli investimenti, con particolare riferimento a quelli promossi dall'Unione Europea.

Il saggio di Fabrizio Onida su "Populismi e governo della globalizzazione" passa in rassegna i temi principali di un dibattito che si fa sempre più intenso, stimolato dal diffondersi di posizioni politiche ostili alla globalizzazione in gran parte dei paesi avanzati. Se è vero che la maggiore integrazione dei mercati internazionali, realizzata negli ultimi decenni, ha contribuito al conseguimento di risultati straordinari in termini di riduzione della povertà e delle disuguaglianze di reddito tra i paesi, questo stesso processo sembra aver alimentato un aumento degli squilibri sociali e territoriali all'interno dei paesi. Per affrontare questi problemi occorre fare ricorso a politiche di sviluppo interne ai paesi, che rendano effettiva una migliore distribuzione dei benefici della globalizzazione. A questo tema si connette l'esigenza di intervenire affinché l'aumento dell'integrazione tra i mercati porti a una convergenza dei sistemi normativi verso standard di progresso sociale più elevati e non a una competizione verso il basso nella tutela dei diritti fondamentali. Vi concorrono anche i negoziati condotti da diversi paesi al fine di concludere accordi di liberalizzazione commerciale preferenziale. La qualità delle regole che ne derivano dipende anche dalla capacità dei governi di resistere alle pressioni dei gruppi di interesse per piegare in proprio favore norme che invece dovrebbero essere destinate ad aumentare la concorrenza sui mercati.

La ricomparsa di tendenze protezioniste ha contribuito al rallentamento degli scambi internazionali registrato negli ultimi anni. Il fenomeno si è manifestato soprattutto con un ricorso più intenso a misure non tariffarie di restrizione dell'accesso ai mercati. Il contributo di Gianluca Orefice e Davide Suverato, intitolato "Misure non tariffarie: quali sono e quanto costano alle imprese italiane?", ricorda che già negli anni duemila il numero di mercati e di prodotti colpiti da tali misure era aumentato considerevolmente, alimentando differenze tra i sistemi normativi dei paesi. Si tratta prevalentemente di interventi classificati come "barriere tecniche agli scambi" o "misure sanitarie e fitosanitarie", i cui effetti restrittivi sugli scambi sono particolarmente com-

plessi, ma comunque appaiono più forti di quelli dei dazi in vigore. Con riferimento particolare alle esportazioni italiane, si nota che mentre le barriere tecniche innalzano sia i costi fissi sia i costi variabili di accesso ai mercati, le misure sanitarie generano essenzialmente un aumento dei costi fissi.

Il contributo di Maurizio Zanardi "Protezione *anti-dumping* e liberalizzazione del commercio internazionale" si concentra su un particolare tipo di misure di difesa commerciale, autorizzato dal sistema multilaterale degli scambi quando le strategie di discriminazione di prezzo da parte delle imprese esportatrici si traducono in danni rilevanti per le industrie dei paesi importatori. Il ricorso alle misure *anti-dumping* è tornato a crescere nell'ultimo decennio, concentrandosi prevalentemente nella siderurgia e nella chimica, anche da parte di paesi come la Cina che generalmente ne subiscono gli effetti restrittivi. L'evidenza empirica mostra che tale ricorso tende ad andare oltre i casi specifici previsti dalla normativa e che i suoi effetti diretti e indiretti sono particolarmente insidiosi e rilevanti. Inoltre, la possibilità di usare le misure *anti-dumping* non è bastata a scoraggiare il ricorso ad altre forme di protezione discriminatoria, come i dazi introdotti recentemente dagli Stati Uniti, facendo appello a generiche motivazioni di sicurezza nazionale.

Un altro tipo di barriere agli scambi che ha avuto un'applicazione crescente negli ultimi anni è costituito dai requisiti di contenuto locale della produzione, analizzati in un riquadro di Cristina Castelli ("I requisiti di contenuto locale: definizione, finalità ed effetti"). Si tratta, anche in questo caso, di misure complesse, che mirano a sostenere produzione e occupazione, imponendo o incentivando l'uso di beni e servizi prodotti localmente, e trovano sovente applicazioni specifiche nelle discipline sugli appalti pubblici. Ne scaturiscono vincoli e costi aggiuntivi nell'organizzazione dei processi produttivi, che possono distorcere la distribuzione geografica degli scambi e degli investimenti internazionali, oltre che innalzare il costo degli appalti. I danni che possono derivarne non riguardano soltanto le produzioni a cui si applicano direttamente, ma anche altri settori collegati con esse. Il ricorso ai requisiti di contenuto locale è aumentato sia nei paesi avanzati che in quelli emergenti e in via di sviluppo, talvolta nell'ambito di esplicite strategie di sostituzione delle importazioni. Inoltre queste misure stanno assumendo un rilievo crescente nell'economia digitale, in cui i vincoli alla localizzazione dei dati possono essere giustificati da argomenti di sicurezza e tutela della riservatezza.

Un secondo gruppo di contributi analizza il tema degli accordi di liberalizzazione commerciale. Quello di Aaditya Mattoo, Alen Mulabdic e Michele Ruta, intitolato "Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio", si basa su una semplice classificazione degli accordi preferenziali in vigore, che ne definisce il grado di "approfondimento" in termini di numero di ambiti politici coperti dall'accordo. Emerge in primo luogo che gli accordi preferenziali sono tendenzialmente diventati sempre più approfonditi, ampliando il proprio raggio di copertura a temi prima esclusi, come servizi, investimenti, concorrenza, protezione dei diritti di proprietà intellettuale, regole sull'ambiente e sul lavoro. L'analisi econometrica mostra inoltre che al crescere del grado di approfondimento degli accordi aumentano i loro effetti positivi sugli scambi e sulla partecipazione delle imprese alle reti produttive internazionali. I benefici che ne derivano non restano appannaggio esclusivo dei paesi membri degli accordi, ma tendono in qualche misura a estendersi anche ai paesi terzi, perché molte misure di liberalizzazione approfondita hanno una natura intrinsecamente non discriminatoria.

Il funzionamento degli accordi commerciali si basa, tra l'altro, su un insieme di "regole di origi-



ne", che sono esposte al rischio di manipolazioni protezioniste. Il tema è affrontato nel riquadro di Cristina Castelli "Le regole di origine delle merci: definizione e implicazioni per le reti produttive internazionali". Si tratta di un insieme di criteri normativi, che servono a identificare l'origine dei prodotti, al fine di determinare il regime commerciale da applicare. La loro rilevanza è particolarmente evidente nel caso degli accordi commerciali preferenziali: la possibilità di applicare il trattamento più favorevole da essi previsto vale soltanto per beni che siano effettivamente di origine interna ai paesi partner dell'accordo. Nei casi in cui i processi produttivi siano frammentati tra più paesi la qualità delle regole di origine può condizionare fortemente le attività internazionali delle imprese. Un numero rilevante di accordi commerciali preferenziali prevede varie possibilità di "cumulo" tra le regole di origine, che possono spingersi fino al punto di considerare gli input provenienti da paesi terzi come equivalenti a quelli prodotti nei paesi membri dell'accordo.

Tra gli accordi preferenziali approfonditi si collocano certamente quelli che l'Unione Europea sta negoziando, o ha recentemente concluso con alcuni importanti partner. Il contributo di Enrico Marvasi, Silvia Nenci e Luca Salvatici analizza proprio "Gli accordi di nuova generazione dell'UE" con particolare riferimento a quelli con Canada, Corea del Sud, Giappone e Vietnam. Pur tenendo conto del rischio di diversione degli scambi che ne deriva, i benefici attesi da questi accordi sono notevoli e riguardano i consumatori, che potranno ottenere beni e servizi a prezzi più contenuti, e le imprese, che trarranno vantaggi analoghi per le proprie importazioni di input intermedi e vedranno ridursi i costi di accesso ai mercati esteri. Tuttavia, non va sottovalutato il rischio che talune disposizioni degli accordi possano intaccare legittime differenziazioni nei sistemi normativi nazionali e generare effetti distributivi non desiderabili.

Il riquadro di Anna Giunta e Marianna Mantuano *"Place your bets! Le imprese esportatrici e gli accordi di libero scambio"* si riferisce in particolare agli accordi dell'UE con Canada e Giappone, analizzandoli dalla prospettiva dei cambiamenti che potrebbero indurre nel sistema imprenditoriale italiano. Generalmente ci si attende che la rimozione delle barriere agli scambi faccia aumentare sia il numero degli esportatori, abbattendo i costi fissi di accesso ai mercati, sia il valore delle loro vendite. Inoltre la presenza sui mercati esteri può attivare processi di apprendimento, che tendono ad accrescere la produttività delle imprese. Negli ultimi anni, è già possibile rilevare un processo di allargamento del numero di imprese italiane capaci di esportare in Canada, con un ruolo trainante di quelle di dimensioni minori nella crescita del valore delle vendite. In Giappone invece le barriere di accesso appaiono ancora fortemente vincolanti e l'accordo di libero scambio potrebbe svolgere un ruolo propulsivo importante.

Un'altra dimensione delle politiche commerciali dell'Unione Europea è oggetto del riquadro di Matteo Fiorini, Giorgia Giovannetti e Bernard Hoekman, "La strategia di accesso al mercato della UE raggiunge i suoi obiettivi?". Si tratta non tanto dell'applicazione degli accordi commerciali esistenti, quanto di un insieme di azioni volte a diffondere tra le imprese e gli altri soggetti dei sistemi economici dei paesi membri informazioni dettagliate sulle barriere di accesso ai mercati esteri, al fine di condividere la definizione delle misure da intraprendere per ottenerne la rimozione. L'indagine presentata nel riquadro mostra che questa strategia è ancora poco nota alle imprese, soprattutto a quelle di minori dimensioni. Tra coloro che la conoscono emerge inoltre un certo scetticismo sulla sua efficacia, motivato con lo scarso coordinamento tra i paesi membri dell'Unione e con i condizionamenti politici che influenzano le scelte sul regime degli scambi.



Populismi e governo della globalizzazione

di Fabrizio Onida*

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?

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

* Università Bocconi di Milano



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 sconfortante 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 egualeranno mai tra settori (come nel modello neoclassico più ingenuo e irrealistico), per cui la globalizzazione mal governata crea diseguaglianze interne socialmente insostenibili tra fattori produttivi vincenti e perdenti; d) le ansie da "iperglobalizzazione" 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 percento secondo Blinder 2006) a emigrare verso altri paesi alla ricerca di migliori retribuzioni e condizioni di lavoro. Anche se voci autorevoli come Brynolfsson 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 diseguaglianze 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 diseguaglianze 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 fuoruscita dalla povertà assoluta di ampie fasce di popolazione, soprattutto asiatica, ma anche di paesi latino-americani e africani come Brasile, Cile, Uganda, Etiopia: fuoruscita 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 disaggregazione 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. Restruggendosi 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 lobby 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 (Ronnbäck



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 blocks*) o da spinta (*building blocks*) 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.

Brynjolfsson 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.
- Hakobyan 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.
- Ronnbäck, 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.



Misure non tariffarie: quali sono e quanto costano alle imprese italiane?

di Gianluca Orefice* e Davide Suverato**

Le misure non-tariffarie (in seguito NTM)¹ costituiscono, ad oggi, la più importante classe di politiche commerciali; si vedano a tal proposito i lavori di Kee et al. 2009, o Egger et al. 2015. I canali attraverso cui le NTM hanno un effetto sullo scambio internazionale di beni sono molto articolati e solo recentemente la letteratura economica ha offerto strumenti adeguati a comprendere le conseguenze di queste politiche commerciali sugli scambi internazionali e sul benessere di un paese (Goldberg e Pavcnik, 2016).

In questo approfondimento, dopo una breve rassegna delle principali NTM, offriamo un'analisi dei meccanismi attraverso cui l'introduzione delle NTM modifica il posizionamento di mercato di un'impresa. Quindi discutiamo brevemente la metodologia utilizzata per quantificare l'effetto delle NTM sugli scambi e offriamo una breve rassegna degli effetti stimati sulle esportazioni delle imprese europee. Infine, proponiamo una stima dell'effetto di un sottoinsieme di NTM (standard tecnologici e misure sanitarie e fitosanitarie) sull'accesso ai mercati internazionali delle imprese italiane.

1. Le misure non tariffarie: cosa sono, e come influenzano il posizionamento di mercato delle imprese

La classificazione internazionale delle NTM pubblicata dall'UNCTAD (2015) definisce tali misure come *"politiche diverse da dazi e tariffe doganali che possono avere un effetto economico sullo scambio internazionale di merci e servizi; modificando i volumi di scambio, i prezzi di scambio, o entrambi"*. È importante comprendere come le NTM non siano considerate *de jure* come uno strumento di protezione del mercato nazionale dalla competizione internazionale. Pertanto, a differenza di dazi e tariffe doganali, queste misure sono compatibili con un percorso di liberalizzazione degli scambi commerciali. La presenza di NTM va dunque interpretata come una distanza tra il perimetro legislativo all'interno del quale un'impresa esportatrice opera e la legislazione che regola il mercato nel paese importatore.

Al fine di comprendere la complessità e la pervasività delle NTM, è opportuno descrivere brevemente come queste vengano classificate. A questo proposito riportiamo un elenco delle loro principali categorie, con una essenziale descrizione delle stesse.

- *Barriere tecnologiche al commercio [TBT]*. Accertamento di conformità delle merci importate con gli standard tecnici di circolazione dei prodotti nel paese importatore; esempi: confezionamento, specifiche tecniche, standard di qualità.
- *Misure sanitarie e fitosanitarie [SPS]*. Restrizioni all'introduzione di sostanze che possano essere dannose per la salute; esempi: produzione di certificazioni di conformità, ispezioni, quarantena.
- *Ispezioni precedenti alla spedizione [INSP]*. Misure di ispezione che debbono essere condotte prima dell'arrivo alla dogana del paese importatore.

* CEPPI e **Università di Monaco (LMU)

1 Gli acronimi utilizzati nel presente approfondimento si riferiscono ai corrispondenti termini inglesi; ad esempio la dicitura *non tariff measures* viene abbreviata con NTM.



- *Misure di difesa commerciale [CTPM]*. Misure volte a proteggere il mercato del paese importatore da pratiche di concorrenza sleale; esempi: antidumping e clausole di salvaguardia.
- *Misure di controllo della quantità [QC]*. Misure di controllo delle quantità in ingresso nel paese importatore; esempi: quote e contingentamento delle importazioni.
- *Misure di controllo del prezzo [PC]*. Misure di controllo del prezzo di vendita nel paese importatore; esempi: vincoli al prezzo di vendita sul mercato locali con finalità di tutela dei produttori locali o di preservare il gettito fiscale.
- *Misure applicate alle esportazioni [EXP]*. Misure che un paese impone sulle proprie esportazioni; esempi: tasse sulle esportazioni, quote all'esportazione, vincoli che proibiscono l'esportazione.
- *Altre misure applicate alle importazioni [OTH]*. Altre misure, che includono: restrizioni ai mezzi di pagamento delle importazioni, condizioni di licenza in esclusiva per vendita, finanziamento e distribuzione, condizioni di attribuzione e tutela di proprietà intellettuale.

Con l'obiettivo di offrire una panoramica di quanto le imprese italiane siano esposte all'applicazione di NTM, riportiamo in tavola 1 e 2 il numero di norme considerate NTM ad oggi potenzialmente rilevanti per le esportazioni italiane (ossia, misure attive sulla copia codici di prodotto e paese di destinazione in cui si osservano esportazioni dall'Italia)². Circa l'80 per cento delle NTM appartengono alle due tipologie delle barriere tecnologiche al commercio [TBT] e delle misure sanitarie e fitosanitarie [SPS] – motivo per cui la nostra analisi empirica si focalizzerà su questi due tipi di NTM. La tavola 1 consente di disaggregare per mercato di imposizione della norma. Le Americhe, complessivamente con il 41 per cento dei casi, e l'Asia con il 35 per cento sono i mercati di destinazione che richiedono un maggior numero di adempimenti. In tavola 2 invece concentriamo la nostra attenzione sulla distribuzione delle NTM per tipologia di prodotto. Il comparto dei prodotti animali, vegetali e generi alimentari raccoglie complessivamente il 40 per cento delle norme NTM attive su esportazioni dall'Italia. Questa già elevata incidenza assume ancora maggiore rilevanza se si considera che il settore rappresenta una delle voci più importanti della specializzazione commerciale italiana. Chimica, farmaceutica, gomma e plastica formano il secondo comparto per numero di norme NTM, con il 19 per cento. Altri due settori in cui l'Italia è tradizionalmente specializzata, quali meccanica, tessile e abbigliamento, raccolgono entrambi il 6 per cento del numero di norme NTM.

Questi dati mostrano che le NTM, sebbene siano meno studiate delle misure tariffarie, sono molto diffuse. Inoltre, gli ultimi anni hanno visto un aumento considerevole nell'introduzione di NTM: nel periodo 2000-2010 il numero di paesi che impongono almeno una misura TBT è cresciuto del 216 per cento e il numero di prodotti coperto da almeno una misura TBT è cresciuto del 201 per cento; si veda Fontagné et al. (2015) grafici 1 e 2.

² Alle imprese italiane non si applicano NTM imposte da paesi membri dell'Unione Europea. In tavola 1 vengono comunque riportate NTM imposte dall'Unione Europea per completezza di informazione (in quanto mercato di destinazione delle imprese italiane).



Tavola 1 - Numero di NTM effettive ad aprile 2018 per esportazioni dall'Italia, per tipologia e mercato di imposizione

Paese o Area geografica	TBT	SPS	INSP	CTPM	QC	PC	EXP	OTH	Peso percentuale sul totale
Africa	1257	1078	90	6	68	153	745	49	10
Asia	6439	3026	178	67	288	377	1549	58	35
Unione Europea	0	296	2	2	97	6	2	0	1
Federazione Russa	0	332	1	34	129	1	9	4	1
Svizzera	0	226	1	57	79	0	19	19	1
Turchia	0	50	4	27	19	14	154	10	1
Medio Oriente	1059	939	125	0	146	122	402	32	8
Nord America	3284	2201	48	3	52	57	245	4	17
Centro e Sud America	4044	2808	120	46	340	188	705	50	24
Peso percentuale sul totale	47	32	2	1	4	3	11	1	100

Fonte: elaborazioni degli autori su dati UNCTAD TRAINS, economie selezionate.

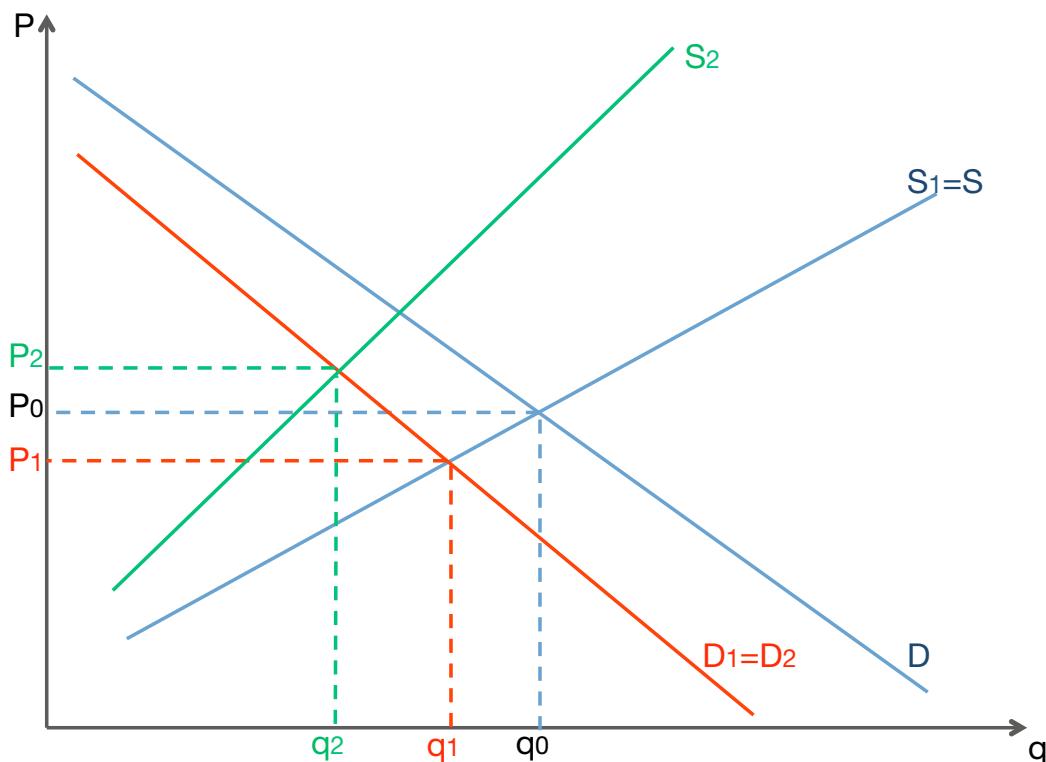
Tavola 2 - Numero di NTM effettive ad aprile 2018 per esportazioni dall'Italia, per tipologia e prodotto

Tipologia di prodotto	TBT	SPS	INSP	CTPM	QC	PC	EXP	OTH	Peso percentuale sul totale
I Prodotti animali	1770	4627	201	9	158	251	1276	56	12
II Prodotti vegetali	2076	4206	193	7	182	289	1210	68	11
III Derivati anim. o veg.	920	1463	97	2	75	162	574	47	5
IV Alimentari	3289	3830	172	6	155	358	1076	75	12
V Minerali	2031	655	113	3	137	237	511	73	5
VI Chimica	6500	1674	223	45	319	376	1375	103	15
VII Gomma e plastica	1941	299	98	26	96	154	329	53	4
VIII Pelli e cuoio	422	254	51	2	41	131	342	36	2
IX Legno	449	479	74	4	40	131	429	40	2
X Carta e cellulosa	576	148	64	4	112	121	208	43	2
XI Tessile	898	420	85	17	94	145	387	46	3
XII Calzature	394	87	46	1	41	113	220	38	1
XIII Pietra e cemento	858	111	65	7	44	117	220	43	2
XIV Pietre preziose	530	60	61	1	66	136	421	47	2
XV Metalli	1549	155	83	22	88	137	368	49	3
XVI Macchinari app. el.	3169	84	115	14	160	202	317	58	6
XVII Veicoli	1762	57	79	4	133	179	211	43	3
XVIII Str. di precisione	1527	87	66	4	52	146	339	43	3
XIX Armi e munizioni	441	58	44	1	55	126	270	40	1
XX Altri prodotti	1661	191	72	6	72	167	343	41	4
XXI Oggetti d'arte	181	125	36	1	43	104	268	31	1
Peso percentuale sul totale	46	27	3	0	3	5	15	1	100

Fonte: elaborazioni degli autori su dati UNCTAD TRAINS.

A differenza di quanto accade per l'applicazione di dazi doganali, il ricorso a misure NTM non è facilmente quantificabile in termini di variazione di prezzo o quantità. L'analisi riportata nel grafico 1, basata su un modello teorico estremamente semplificato riportato in UNCTAD (2013), ha l'obiettivo di illustrare i principali canali attraverso cui l'introduzione di NTM (di tipo SPS o TBT) in un mercato può modificare il posizionamento delle imprese che esportano verso quel mercato.

Grafico 1- Effetto dell'introduzione di standard tecnici e di tutela sanitaria



0. *Equilibrio in assenza di NTM.* Si consideri un'impresa che esporta un prodotto omogeneo. La presenza di una singola caratteristica lo rende potenzialmente pericoloso per il consumatore finale (si pensi al mercato di molti beni alimentari, di fatto omogenei, che potrebbero però differenziarsi solo per una singola caratteristica, i.e. uso di antibiotici in produzione).³ I consumatori possono o meno essere a conoscenza di tale caratteristica; e qualora lo siano, essi internalizzano tale caratteristica nella loro decisione di consumo. L'impresa esportatrice ha pertanto una sua curva di offerta S e vede sul mercato di destinazione una curva di domanda per il proprio prodotto D . Il punto (q_0, p_0) identifica il prezzo "p" e la quantità "q" a cui l'impresa vende in assenza di misure che alterino l'equilibrio di mercato.

1. *Come le NTM possono modificare la domanda di importazioni.* L'introduzione di uno standard tecnico (o motivato da ragioni di tutela della salute) che deve essere soddisfatto dai produttori esteri ha come primo effetto quello di comunicare ai consumatori nazionali la possibilità di un danno (ad esempio alla salute) associato al consumo del prodotto importato. Poiché tale percezione si riflette nelle scelte di consumo, la domanda vista dall'impresa estera si riduce a parità

³ Ai fini di questa analisi consideriamo un mercato quasi-omogeneo; si veda UNCTAD (2013) capitolo 2.



di prezzo; la nuova domanda è rappresentata dalla curva D1 a sinistra della precedente curva di domanda. In assenza di un adeguamento da parte dell'impresa esportatrice (ad esempio nel caso in cui essa già soddisfi lo standard) il nuovo equilibrio sarà caratterizzato da una minore quantità venduta $q_1 < q_0$ e ad un prezzo minore $p_1 < p_0$. In questo caso la curva di offerta dell'impresa non cambia ($S_1 = S$).

2. *Come le NTM possono modificare l'offerta di importazioni.* Se l'impresa decide di adeguare il proprio processo di produzione al nuovo standard, i costi sostenuti dall'impresa per servire tale mercato aumentano, e con essi il prezzo della quantità offerta. La nuova offerta è rappresentata dalla curva S2. Nel caso in cui la domanda espressa dai consumatori non cambi ($D_1 = D_2$), il nuovo equilibrio sarà caratterizzato da un'ulteriore riduzione nella quantità venduta $q_2 < q_1 < q_0$, ma ad un prezzo maggiore $p_2 > p_1$; che eventualmente può eccedere il prezzo $p_2 > p_0$ precedente all'introduzione dello standard.⁴

Da questa breve analisi (necessariamente semplificata), emerge la complessità dei meccanismi attivati dalle NTM. In particolar modo, è importante notare come l'introduzione di standard tecnici e sanitari non generi rendita (come nel caso di semplici dazi doganali). Misure quali TBT e SPS hanno l'effetto di modificare la domanda e l'offerta dei prodotti, di fatto in modo simile ad una campagna di informazione e ad un intervento sulla qualità, rispettivamente. A seguito delle nuove condizioni di domanda ed offerta, l'equilibrio che viene a verificarsi è quello di un mercato in cui produttori nazionali ed esteri sono in concorrenza. Pertanto sarebbe inappropriato attribuire a questo sottoinsieme di NTM gli stessi effetti di altre misure protezionistiche.

2. Cosa sappiamo degli effetti delle NTM sui flussi commerciali

L'analisi economica quantifica l'effetto delle NTM attraverso l'osservazione di prezzi, quantità e valore scambiato condizionatamente alla presenza di NTM. La metodologia più diffusa consiste nel condurre stime dell'equazione gravitazionale dei flussi commerciali e quantificare l'effetto delle NTM con una misura che sia *equivalente ad una tariffa*. Questo approccio consiste nel regredire il valore dei flussi bilaterali di esportazione tra coppie di paesi contro un indice che segnala la presenza o meno di NTM, ossia di una differenza normativa nella regolamentazione del mercato tra i paesi oggetto dello scambio. Per isolare l'effetto da altre condizioni che influenzano i flussi commerciali tra i due paesi, l'analisi viene condotta controllando per misure di prodotto interno lordo dei due paesi, misure di distanza tra i due paesi (geografica, linguistica, culturale ed istituzionale), indici di appartenenza a sistemi economici comuni (unioni valutarie, o doganali), livello dei dazi *ad-valorem* applicati al flusso commerciale. Il modello così specificato consente di stimare la variazione degli scambi commerciali bilaterali associata all'introduzione della NTM.⁵ Questo consente di calcolare l'aliquota tariffaria equivalente, ossia il livello di un ipotetico dazio *ad-valorem* che se applicato produrrebbe lo stesso effetto dell'introduzione delle NTM.

In anni recenti il dibattito su accordi commerciali dalla portata storica (a partire dal negoziato sulla Transatlantic Trade and Investment Partnership - TTIP) ha favorito lo sviluppo di anali-

⁴ Inoltre si consideri che dopo l'adeguamento l'impresa esportatrice potrebbe essere percepita come qualitativamente equivalente a quelle nazionali. In questo caso la nuova curva di domanda sarebbe a destra della curva D1 e tanto la quantità servita quanto il prezzo sarebbero superiori a q_2 e p_2 rispettivamente.

⁵ Questa breve descrizione ha il solo scopo di illustrare il modello gravitazionale. Non vengono discussi importanti aspetti della metodologia di stima, quali ad esempio l'endogeneità dell'introduzione di NTM. Al fine di una adeguata discussione di tali aspetti si consiglia il lettore di fare riferimento ai lavori di Berden et al. (2009) ed Egger et al. (2015).



si economiche volte a studiare l'impatto delle NTM, principalmente basate sulla metodologia appena discussa. Utilizzando questionari condotti a livello di impresa, in Europa e Stati Uniti, Berden et al. (2009) ottengono informazioni sul livello di restrizione percepito da ciascuna impresa sul mercato estero. Considerando il caso di un esportatore manifatturiero europeo verso il mercato statunitense, gli autori individuano il settore dei generi alimentari come quello con un maggiore dazio equivalente, pari al 73,3 per cento. In media le esportazioni europee verso gli Stati Uniti risultano essere sottoposte a NTM equivalenti ad un dazio del 17,5 per cento, (incluendo manifattura e servizi). Egger et al. (2015) propongono una stima dell'impatto delle NTM sui flussi commerciali basata sulla profondità degli accordi di libero scambio tra paesi. Quest'ultima è intesa come la complessità degli accordi, misurata secondo una scala di otto cifre, da 0 = nessun accordo di libero scambio, a 7 = entrambi i paesi fanno parte dell'accordo commerciale più complesso ad oggi conosciuto, l'Unione Europea. Le stime dell'effetto delle NTM sugli scambi commerciali tra Europa e Stati Uniti a cui giungono Egger et al. (2015) suggeriscono un impatto minore, ma tuttavia considerevole e altrettanto eterogeneo tra settori. È sempre il settore alimentare a risultare caratterizzato dal maggiore dazio equivalente: 33,8 per cento per l'industria alimentare e 42,0 per cento per le bevande; mentre l'elettronica è il settore caratterizzato dal minor livello di NTM, pari ad un dazio equivalente dell'1,8 per cento. Gli autori concludono che in media, il peso delle NTM sui beni manifatturieri europei esportati verso gli Stati Uniti sia pari ad un dazio equivalente del 13,7 per cento. I due studi citati (e molti altri coerenti con essi) mostrano un impatto significativo delle NTM sugli scambi commerciali. Se consideriamo che il livello medio dei dazi *ad-valorem* sui prodotti importati dagli Stati Uniti dal 2005 ad oggi è stato stabilmente sotto al 3 per cento, si può concludere che l'impatto delle NTM sia significativamente maggiore rispetto a quello delle ben più discusse misure tariffarie.⁶

3. L'effetto di barriere non tariffarie sulle esportazioni italiane

In questa sezione analizziamo nel dettaglio gli effetti degli standard tecnici (TBT) e delle misure sanitarie e fitosanitarie (SPS) sulle esportazioni italiane verso il resto del mondo. Proponiamo una semplice analisi econometrica basata su dati di commercio estero a livello settoriale (HS a quattro cifre) per l'Italia nel periodo 1995-2010.⁷ Al fine di concentrarci esclusivamente sulle misure non-tariffarie che hanno un impatto rilevante sul commercio estero italiano, utilizzeremo come fonte i casi di misure NTM contestate dall'Unione Europea presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio nei confronti di paesi che hanno imposto tali misure (e pertanto rilevanti per le esportazioni italiane verso paesi non-UE). Tali casi sono detti *Specific Trade Concerns* – STC in quanto segue, e sono stati raccolti e resi disponibili dall'Organizzazione Mondiale del Commercio nel 2012. Per ciascuno di questi casi abbiamo informazioni sul paese denunciante (UE nel nostro campione), sul paese che ha in essere una misura non-tariffaria (sia SPS che TBT), sul codice prodotto (HS a quattro cifre) in cui la misura non-tariffaria è stata imposta, e sull'anno in cui la denuncia è stata portata alla OMC, nonché sull'anno di risoluzione di tale controversia.⁸ L'utilizzo di misure non-tariffarie che hanno dato origine a STC da parte dell'UE ci permette di focalizzare la nostra analisi su SPS/TBT che hanno un effetto rilevante sul commercio estero dei paesi europei (misure per le quali la Commissione europea ha ritenuto opportuno aprire un caso). Questo rappresenta un grosso vantaggio rispetto ad utilizzare liste delle misure non

⁶ Fonte dei dati: UNCTAD, database TRAINS.

⁷ Fonte dei dati di commercio estero: BACI, CEPPI.

⁸ Fonte dei dati su SPS e TBT: Organizzazione Mondiale del Commercio. Nel caso delle TBT l'anno di risoluzione della controversia è assunto come l'ultimo anno in cui il caso è stato discusso senza essere stato rinnovato nei due anni successivi.



tariffarie imposte dei paesi e notificate all' Organizzazione Mondiale del Commercio, in quanto queste ultime includerebbero misure *de facto* non rilevanti per le imprese esportatrici.

A causa della mancanza di dati a livello di impresa per l'Italia, utilizzeremo in questa sezione dati aggregati a livello settoriale (HS a quattro cifre); sebbene sia stato stimato come le NTM abbiano un effetto diretto sull'export delle singole imprese (si veda a proposito Fontagné et al. 2015; Fontagné ed Orefice 2018). Il modello econometrico adottato per stimare gli effetti delle NTM (rispettivamente TBT e SPS) è il seguente:

$$y_{jst} = \beta_{NTM} (NTM)_{jst} + \beta_{Tariff} \ln(Tariff+1)_{jst} + \sum_{jHS2t} \theta_{jHS2t} + \sum_{st} \gamma_{st} + \varepsilon_{jst}$$

La variabile dipendente y_{jst} rappresenta rispettivamente: (i) le esportazioni italiane nel settore s verso il paese j nell'anno t; e (ii) la probabilità di esportare verso il paese j il prodotto s al tempo t - variabile binaria zero/uno. La principale variabile esplicativa di interesse è una variabile binaria NTM (rispettivamente SPS o TBT) indicante la presenza di una misura non tariffaria, SPS o TBT, nel settore s al tempo t imposta dal paese di destinazione j ed impugnata dall'UE. In ogni equazione controlliamo per tutti i possibili fattori specifici di un certo prodotto in un dato anno con delle *dummies* prodotto-anno ($\sum_{st} \gamma_{st}$). Occorre notare inoltre che in tutte le stime controlliamo per ogni tipo di shock di domanda o di offerta specifico del macro settore (HS a due cifre) e del paese che impone la misura non-tariffaria (*dummies* paese-settore-anno, $\sum_{jHS2t} \theta_{jHS2t}$). Infatti, se un certo paese di destinazione j soffre uno shock di domanda negativo in un settore s, è probabile che tale governo abbia un incentivo ad imporre una misura non tariffaria a fini protezionistici. Allo stesso tempo, tale shock di domanda avrebbe un impatto negativo sulle esportazioni italiane in quel paese. Non controllare per tali shock (sebbene inosservabili) influenzerebbe le stime dei coefficienti di nostro interesse β_{SPS} e β_{TBT} . Introducendo nelle nostre stime delle *dummies* specifiche del paese j-macro settore (HS 2)-anno risolviamo ogni possibile errore nella stima dei coefficienti dovuto alla omissione di fattori specifici del settore-anno. Infine in tutte le nostre stime controlliamo per il livello di tariffe imposte dal paese j nel prodotto s.

In tavola 3 riportiamo i risultati delle stime (metodo dei minimi quadrati ordinari) relative all'export di settori italiani nel caso di misure non-tariffarie di tipo SPS e TBT. Il coefficiente relativo alle misure tariffarie ha sempre segno negativo ed è statisticamente significativo. In particolare, un aumento del 10 per cento della tariffa a destinazione riduce dello 0,6 per cento la probabilità di esportare verso tale destinazione, e del 14 per cento il valore esportato. Più importante, dato il focus di questo approfondimento, è l'analisi dei coefficienti β_{SPS} ed β_{TBT} . Come si vede nella tavola 3, il coefficiente relativo alla misura SPS è negativo e significativo solo quando la variabile dipendente è la probabilità di esportate, mentre non è statisticamente significativo per il valore esportato. Ciò ha delle implicazioni interessanti circa il tipo di costo indotto dalla presenza di SPS a destinazione. Infatti, la presenza di una barriera non tariffaria di tipo SPS riduce del 4 per cento la probabilità per le imprese italiane di esportare verso tale destinazione, ma ha un effetto nullo sul valore esportato. Ciò suggerisce che, in media, misure di tipo SPS rappresentano per le imprese italiane un costo fisso all'esportazione piuttosto che un costo variabile - si veda a questo proposito Chaney (2008). Al contrario, misure di tipo TBT sembrano rappresentare per le imprese italiane al contempo un costo fisso e variabile all'esportazione, in quanto il coefficiente β_{TBT} è negativo e significativo sia quando stimiamo la probabilità di esportare che il valore esportato. In particolare la presenza di una misura TBT a destinazione riduce del 3,5 per cento la probabilità di esportare e del 17 per cento il valore esportato.

Tavola 3 - Risultati relativi alle esportazioni italiane

Variabile dipendente	Dummy = 1 se export > 0		Ln(export)	
	(1)	(2)	(3)	(4)
Ln(tariffa+1)	-0,059*** (0,004)	-0,059*** (0,004)	-1,382*** (0,038)	-1,382*** (0,038)
SPS	-0,040*** (0,014)		-0,050 (0,107)	
TBT		-0,034** (0,015)		-0,175** (0,083)
Dummies j-HS2-t	Si	Si	Si	Si
Dummies HS4-t	Si	Si	Si	Si
Osservazioni	1.677.789	1.677.543	734.659	734.611
R-quadro	0,636	0,636	0,717	0,717

Nota: ***, ** e * indicano la significatività statistica del coefficiente a livello 99%, 95% e 90%.

Nota bibliografica

- K. Berden e J. Francois, (2015). *Quantifying Non-Tariff Measures for TTIP*, Paper No. 12 in the CEPS-CTR project 'TTIP in the Balance' and CEPS Special Report No. 116.
- Chaney T. (2008). *Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade*, American Economic Review, 98(4): 1707-21.
- Egger, P., J. Francois, M. Manchin e D. Nelson (2015). *Non-tariff barriers*, Economic Policy, Vol. 2.
- Fontagné L., Orefice G., Rocha N., e R. Piermartini (2015). *Product Standards and Margins of Trade: firm level evidence*, Journal of International Economics, 2015, vol. 97(1), pp. 29-44
- Fontagné L., Orefice G. (2018). *Let's Try Next Door: Technical Barriers to Trade and Multi-destination Firms*, European Economic Review, 2018, vol. 101, pp. 643-663.
- P. K. Goldberg e N. Pavcnik, (2016). *The Effects of Trade Policy*, NBER Working Papers 21957, National Bureau of Economic Research, Inc.
- L. Kee, H., A. Nicita, e M. Olarreaga (2009). *Estimating Trade Restrictiveness Indices*, The Economic Journal, 119(534), 172-199.
- UNCTAD (2013), *Non-Tariff Measures to Trade: Economic and Policy Issues for Developing Countries*. United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.
- UNCTAD (2015), *International Classification of Non-Tariff Measures. 2012 Version*, United Nations Conference on Trade and Development, Geneva.



Protezione anti-dumping e liberalizzazione del commercio internazionale

di Maurizio Zanardi*

Introduzione

Il processo di globalizzazione, inteso in senso ampio come l'abbattimento di barriere che permette una più libera circolazione di merci, servizi, capitale e persone, pare avanzare inesorabilmente e recentemente viene essere accusato di molte colpe, come ad esempio disoccupazione e disuguaglianze sociali. Tale malcontento sembrerebbe anche spiegare, seppur parzialmente, il risultato elettorale che ha portato Donald Trump alla Casa Bianca e ha visto partiti di tendenza nazionalista avanzare in vari paesi europei. Se ci si fermasse a queste semplici e superficiali considerazioni, si potrebbe trarre la conclusione che la globalizzazione sia un fenomeno deleterio per la maggior parte delle persone, indomabile, artefice di se stesso e quindi incontrollabile. Una più attenta analisi rivela invece la complessità del fenomeno e, al tempo stesso, la sua fragilità, in quanto politiche poco oculate possono fermare e anche far regredire tale processo, che non è per niente inesorabile.

Al tempo stesso, il sistema include la possibilità di usare varie misure di salvaguardia, il cui fine è quello di soddisfare un genuino bisogno di limitare alcuni aspetti indesiderati della globalizzazione senza minarne l'intero sistema. Focalizzandosi sul processo di liberalizzazione del commercio internazionale, l'idea di base è quella di permettere alcune forme temporanee di protezionismo se, in loro assenza, il risultato sarebbe un più generalizzato aumento di barriere doganali. La teoria del *managed trade*¹ razionalizza il bisogno di valvole di sfogo, così che le pressioni circoscritte di alcuni settori industriali non facciano venir meno il supporto per una più generale spinta alla liberalizzazione. Il problema è che troppo spesso misure che dovrebbero rappresentare l'eccezione ed essere usate solo sporadicamente e per periodi limitati, diventano invece una norma e vengono usate per fini diversi da quelli per cui erano state concepite. Il sistema *anti-dumping*, la cui origine risale agli inizi del 1900, è forse l'esempio più chiaro di questo abuso ed è, allo stesso tempo, ritenuto insufficiente da parte di molte organizzazioni industriali nel raggiungere gli obiettivi prefissati. È importante capirne il funzionamento, così da comprendere come possa generare critiche per essere troppo o troppo poco protezionista e quali possano essere i rischi nell'usufruire di altre politiche commerciali ancor meno strutturate (come ad esempio i dazi unilaterali introdotti recentemente dal Presidente degli Stati Uniti).

* Università di Lancaster.

¹ Si veda Bagwell e Staiger (1990).



Cos'è l'*anti-dumping*?

Come il termine stesso lascia intendere, il sistema *anti-dumping* si pone l'obiettivo di eliminare gli effetti del *dumping* inteso come quella pratica commerciale per cui produttori esteri esportano ad un prezzo inferiore a quello praticato nel loro paese d'origine oppure vendono sottocosto. Tali pratiche sono considerate sleali da parte dell'Organizzazione mondiale del commercio (OMC) che permette quindi l'introduzione di dazi *anti-dumping* (oltre ai normali dazi²) così da eliminare il differenziale di prezzo. L'esistenza del *dumping* è condizione necessaria, ma non sufficiente, per l'imposizione di tali misure in quanto l'OMC richiede che si verifichi anche l'esistenza di danni materiali per i produttori nazionali e che questi danni siano dovuti al *dumping* (cosa tutt'altro che facile da dimostrare).

La prima legge *anti-dumping* fu introdotta nel 1904 in Canada, seguita nell'ordine da Australia, Sud Africa, Stati Uniti, Giappone, Francia, Nuova Zelanda, e nel 1921 dalla Gran Bretagna. Questo impeto legislativo può essere attribuito a vari fattori: il timore che i produttori tedeschi potessero ricorrere al *dumping* all'indomani della Prima guerra mondiale, l'euforia del periodo per la regolamentazione dei mercati,³ dazi doganali già elevati e la scoperta di un nuovo sistema di protezione che facesse appello a un senso di equità. A partire dagli anni cinquanta e in concomitanza con l'introduzione del General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) molti altri paesi hanno iniziato a dotarsi di tali leggi, tanto che ad oggi solo pochissimi paesi non hanno una legge *anti-dumping* (ma non tutti i paesi utilizzano sistematicamente tali leggi).⁴

Per ottenere l'imposizione di dazi *anti-dumping*, un'industria richiede protezione al proprio governo (all'Unione Europea nel caso dell'Italia visto che le politiche commerciali sono una prerogativa dell'UE). A tale richiesta fa seguito un'indagine e le misure protezioniste vengono introdotte se si verifica l'esistenza di *dumping* e di danni causati dal *dumping* ai produttori nazionali (e se si ritiene che tali misure siano nell'interesse dell'Unione Europea, nel caso dell'UE). L'utilizzo di questo strumento è cresciuto notevolmente nel tempo con un'impennata a partire dagli anni ottanta. Fino a quegli anni i cosiddetti *traditional users* (Australia, Canada, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Unione Europea) erano di fatto gli unici paesi a utilizzare questo strumento e gli esportatori giapponesi erano quelli più spesso colpiti da tali misure. Questo gruppo si è modificato notevolmente nel tempo e a partire dagli anni novanta molti altri paesi (in via di sviluppo) si sono uniti. Di fatto, negli ultimi anni l'India è il paese che fa maggior uso dell'*anti-dumping* (grafico 1) e anche la Cina è diventata particolarmente attiva pur avendo introdotto una legge *anti-dumping* solo nel 1997. Probabilmente l'attivismo cinese è dovuto al fatto che ad oggi è il paese più colpito da tali misure (quasi 57 per cento di tutte le misure introdotte nel periodo 1995-2016, grafico 2).

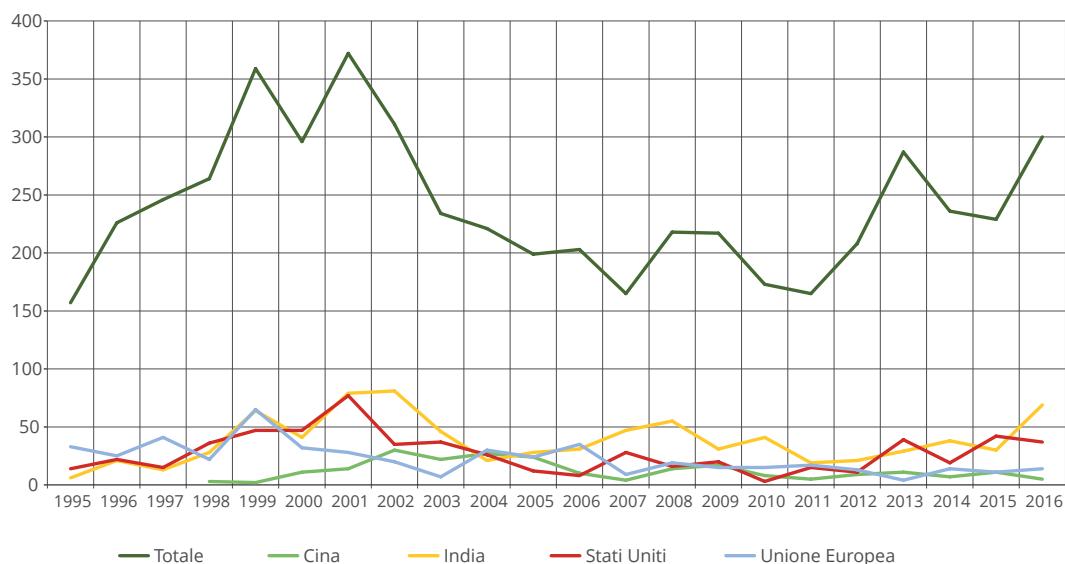
² La protezione *anti-dumping* può prendere forme diverse: dazi specifici, dazi *ad valorem*, o accordi di prezzo con cui gli esportatori si impegnano ad aumentare i prezzi che praticano nei paesi importatori.

³ Le leggi antitrust canadese e statunitense furono le prime al mondo e furono introdotte rispettivamente nel 1889 e 1890.

⁴ Si veda Zanardi (2006) per una discussione dettagliata dell'evoluzione storica dell'*anti-dumping* nel mondo.

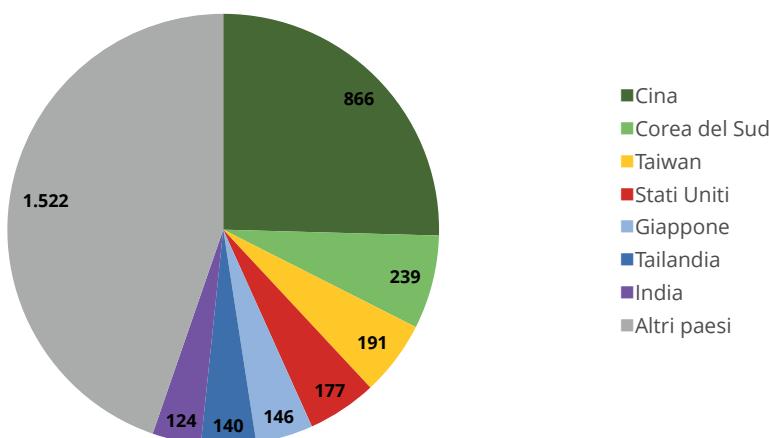


Grafico 1 - Numero di indagini *anti-dumping*, per paese importatore



Fonte: elaborazioni su dati dell'Organizzazione mondiale del commercio (https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByRepMem.xls)

Grafico 2 - Numero di misure *anti-dumping* introdotte, per paese colpito (1995-2016)



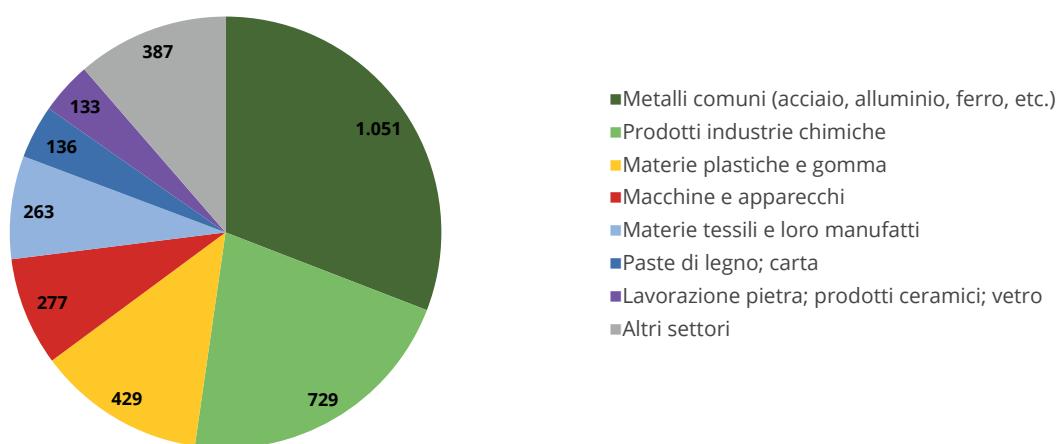
Fonte: elaborazioni su dati dell'Organizzazione mondiale del commercio (https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_MeasuresByExpCty.xls)

Anche se l'origine del sistema *anti-dumping* fa riferimento a ciò che si ritiene una pratica commerciale sleale, la letteratura economica sul tema è concorde nel concludere che tali dazi sono giustificati (in termini di massimizzazione del benessere sociale di un paese importatore) solo nei casi di *dumping* predatorio volto ad eliminare l'industria locale, così che gli esportatori possono poi comportarsi come monopolisti (e imporre prezzi ben più alti del costo marginale di produzione). Tali evenienze sono particolarmente rare e la motivazione del *dumping* non è mai presa in considerazione per decidere l'introduzione dei dazi. In ogni altro caso, è facile dimostrare che i consumatori nel paese importatore guadagnano più di quel che i produttori locali



perdono quando un esportatore vende sottocosto o applica discriminazione di prezzi a favore dei consumatori esteri (che generalmente presentano una più alta elasticità della domanda al prezzo). Le regole circa il calcolo del *dumping* sono tuttavia così vaghe che già nel 1993 Finger concludeva che *“Dumping is whatever you can get the government to act against under the antidumping law.”* E nel corso degli anni, le industrie di vari paesi hanno perfezionamento la loro capacità organizzativa ed efficacia nell'ottenere qualche forma di protezione grazie all'*anti-dumping*, con i settori dell'acciaio e della chimica in cima alla classifica con il maggior numero di misure (insieme più del 50 per cento del totale, grafico 3).

Grafico 3 - Numero di misure *anti-dumping* introdotte, per settore (1995-2016)



Fonte: elaborazioni su dati dell'Organizzazione mondiale del commercio (https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_MeasuresByExpCtry.xls)

Un aspetto interessante e peculiare dell'*anti-dumping* è la sua implementazione. Infatti, l'applicazione di tali misure è il risultato di un iter amministrativo apparentemente senza ingerenze politiche, a dimostrazione del fatto che si tratta di uno strumento volto a colpire una pratica commerciale illegale (cioè il *dumping*).⁵ Ciononostante pochi credono nell'indipendenza delle agenzie governative che svolgono le indagini e vari studi hanno messo in luce i canali tramite i quali si manifestano le ingerenze politiche negli Stati Uniti.⁶ Analisi sistematiche per l'UE non esistono a causa della mancanza di informazioni dettagliate su come la Commissione (e, prima, il Consiglio) raggiungano la decisione finale anche se indiscrezioni sembrano suggerire l'esistenza di chiare preferenze politiche (Nordström et al., 2011).

Un sistema nato per fronteggiare il *dumping* e inizialmente addirittura non apprezzato dai produttori canadesi (in quanto toglieva loro uno dei motivi per richiedere dazi più elevati), è cresciuto a dismisura negli anni sia per il numero di paesi che ne fanno uso regolare che per il numero di casi. A fronte della flessibilità del suo utilizzo, gli economisti ritengono che “[anti-dumping] is simply a modern form of protection” e che “all but [anti-dumping]’s staunchest supporters agree that [anti-dumping] has nothing to do with keeping trade ‘fair’...” (Blonigen e Prusa, 2003). Rispetto

⁵ Fino al 2013 era il Consiglio dell'Unione Europea a decidere sull'introduzione di misure *anti-dumping*; da allora tale decisione è stata trasferita alla Commissione europea.

⁶ Lo studio più recente in materia (Aquilante, 2018) dimostra come i commissari americani si schierino sistematicamente in linea con la loro affiliazione politica.



ai dazi doganali, però, l'*anti-dumping* è chirurgico nella sua precisione in quanto ha la capacità di colpire anche solo alcuni produttori (quelli che hanno fatto *dumping*) in alcuni paesi e con dazi differenziati per impresa. Diversamente dai dazi doganali tradizionali, che colpiscono tutti i paesi allo stesso modo, la discriminazione operata dall'*anti-dumping* può dar luogo a diversi effetti. Per esempio, la riduzione delle importazioni dalle fonti colpite dalle misure può essere più o meno compensata grazie all'aumento di importazioni da altri paesi. Questo fenomeno di diversione commerciale può parzialmente neutralizzare l'*anti-dumping* e spronare i produttori a cercare di aggirare le misure esportando via paesi terzi. Dazi *anti-dumping* differenti per produttori dello stesso paese possono innescare forze competitive a vantaggio delle imprese soggette a dazi inferiori e, per assurdo, portare a una riduzione della competizione nel paese esportatore con la possibilità di ulteriori e negative ripercussioni per il paese importatore. Questi e altri effetti strategici fanno dell'*anti-dumping* uno strumento particolarmente pericoloso e alle volte imprevedibile.

Cos'è la posta in gioco?

Al di là delle cifre riportate nei grafici precedenti, quanto è importante l'*anti-dumping*? Non è facile rispondere a questa, che pure sembra una semplice domanda. Dati statistici alla mano, risulta che meno del 4 per cento delle importazioni annuali dell'UE erano soggette a dazi *anti-dumping* nel periodo 1990-2009 (Bown, 2011). Ma con una percentuale annuale di poco superiore al 4 per cento negli Stati Uniti all'inizio degli anni novanta, Gallaway et al. (1999) concludevano che le misure *anti-dumping* e anti-sussidio statunitensi rappresentavano la forma protezionistica più costosa (in termini di benessere sociale) dopo l'Accordo Multifibre (che venne eliminato nel 2005) con un costo netto di circa 4 miliardi di dollari.⁷ Certamente, il ruolo dell'*anti-dumping* è maggiore di quanto le percentuali appena riportate lascerebbero intendere. Con la riduzione dei dazi tariffari sull'onda di varie iniziative di liberalizzazione multilaterale e bilaterale, tale strumento di politica commerciale è emerso come un sostituto versatile ed efficace. Diversi studi (si veda, tra gli altri, Feinberg e Reynolds, 2007 e Moore e Zanardi, 2011) hanno evidenziato tale sostituzione, soprattutto per i paesi in via di sviluppo, mentre non hanno messo in luce un ruolo positivo dell'*anti-dumping* nel favorire ulteriori diminuzioni di barriere doganali (Moore e Zanardi, 2009). Questi risultati e la mole di casi *anti-dumping* non sembrerebbero avvalorare la tesi che queste misure siano usate come valvole di sfogo per situazioni circoscritte e temporanee. Inoltre, l'evidenza empirica (si veda Vandenbussche e Zanardi, 2010) evidenzia come l'*anti-dumping* possa ridurre le importazioni totali di un paese anche se le tali misure sono introdotte solo su alcuni prodotti specifici. Questo *chilling effect* si manifesta infatti per quei paesi che hanno iniziato a usare l'*anti-dumping* in maniera sistematica a partire dagli anni novanta. Vari canali possono spiegare gli effetti su importazioni non direttamente colpite (per esempio la reputazione dei paesi importatori che scoraggia gli esportatori) ma il risultato più importante è che per alcuni paesi queste riduzioni erodono una parte significativa dei benefici ottenuti dalla liberalizzazione del commercio internazionale (grazie a riduzioni tariffare unilaterali e multilaterali).

Non sono solo le cifre totali a essere significative. Alcuni episodi di *anti-dumping* raggiungono le prime pagine dei giornali, per l'importanza (politica) dei prodotti e dei produttori. È stato questo il caso, per esempio, per le misure introdotte dall'UE nel 2006 su scarpe di cuoio provenienti dalla Cina e dal Vietnam. Grazie a una campagna politica portata avanti dal ministro italiano per gli Affari europei, Emma Bonino, un accordo è stato raggiunto all'ultimo minuto quando sem-

⁷I dazi anti-sussidio si applicano sulle importazioni che hanno ricevuto sussidi illegali da parte del paese esportatore.

brava che non ci sarebbe stata la maggioranza al Consiglio dell'UE. Più recentemente, l'indagine europea del 2012 sulle importazioni di pannelli solari dalla Cina ha riguardato 21 miliardi di euro di merci, pari al 7 per cento delle esportazioni totali cinesi dirette all'Europa, e ha portato all'introduzione di dazi *anti-dumping* tra il 27,3 e il 64,9 per cento (oltre che a dazi anti-sussidio). Numeri questi che illustrano come la posta in gioco possa essere molto elevata, sia per i produttori nazionali che competono con gli esportatori che per i consumatori (finali ma non solo) che vengono a pagare prezzi più cari per i prodotti.

Ancor più recentemente, il sistema *anti-dumping* si è trovato al centro di dibattiti politici ad altissimo livello a fronte della scadenza di un paragrafo del protocollo di accesso della Cina all'OMC. Fino al 2016, i produttori cinesi sono stati considerati parte di un'economia non di mercato, e di conseguenza il calcolo del *dumping* era basato sui prezzi praticati in altri paesi (con economia di mercato).⁸ Questa pratica fa sì che i dazi *anti-dumping* contro la Cina siano in media molto più alti di quelli imposti per altri paesi. La scadenza dell'articolo in oggetto ha dato vita a un dibattito legale per capire se implicasse o meno che la Cina dovesse essere considerata automaticamente come economia di mercato, con una riduzione notevole dei dazi. Si noti che il dibattito non è se la Cina sia o meno un'economia di mercato, in quanto la maggior parte degli economisti è concorde che la Cina non lo sia, ma se l'interpretazione legale del protocollo d'accesso all'indomani della scadenza dell'articolo 15d faccia sì che la Cina debba essere considerata tale. Gli Stati Uniti hanno da subito dichiarato che non avrebbero cambiato le regole per il calcolo del *dumping* per la Cina, mentre l'Unione Europea ha recentemente modificato la legislazione in materia, che non fa più riferimento a economie non di mercato ma parla di distorsioni sostanziali del mercato come criterio per eventualmente usare una metodologia diversa. In pratica, non sembra che questi cambiamenti siano ritenuti sufficienti dalla Cina, che ha iniziato un giro di consultazioni con UE e Stati Uniti in seno all'OMC, da cui potrebbe derivare un processo formale per valutare se le disposizioni vigenti contravvengano agli accordi multilaterali.

Questa discussione è parte di un più generale dibattito sul ruolo della Cina nei mercati mondiali, che include il problema del deficit commerciale degli Stati Uniti, la capacità produttiva della Cina nel settore dell'acciaio e la protezione della proprietà intellettuale negli investimenti diretti esteri. Si tratta di temi caldi, che vanno al cuore della pubblicità negativa che la globalizzazione sta ricevendo negli ultimi anni e la cui risposta politica va anche oltre l'*anti-dumping*. Infatti, il presidente americano Donald Trump continua a ribadire che la Cina è responsabile per la perdita di posti di lavoro nel settore manifatturiero e di come l'OMC sia "unfair to U.S." (da un suo post su Twitter il 6 aprile 2018). D'altro canto, l'*anti-dumping* fa la sua parte nel proteggere i posti di lavoro (ben oltre l'esistenza di *dumping*) come evidenziato in un lavoro empirico, che dimostra che in assenza di misure *anti-dumping* l'effetto negativo della competizione cinese sull'occupazione sarebbe stato più del doppio (Trimarchi, 2018). Evidentemente questo non è sufficiente per la retorica politica, tanto che Trump ha introdotto nel marzo 2018 (con eccezioni per alcuni paesi) dazi unilaterali sull'acciaio e alluminio appellandosi alla sicurezza nazionale. Seppur gli accordi OMC permettano l'utilizzo di tale motivazione per aumentare le barriere tariffarie, si tratta di una clausola poco usata perché particolarmente problematica: non è chiaro cosa si intenda per sicurezza nazionale e questo può portare a un facile abuso di tale strumento al di fuori delle re-

⁸ I produttori cinesi potevano chiedere di essere considerati come operanti in un'economia di mercato, ma tali richieste non erano spesso accolte dall'UE o dagli Stati Uniti.



gole degli accordi multilaterali.⁹ Nel caso specifico delle misure appena adottate, la farsa è che la Cina è il paese che ne soffre di meno... in quanto la maggior parte delle importazioni dalla Cina sono già colpite da dazi *anti-dumping* che ne hanno ridotto drasticamente il volume (tanto che solo il 6 per cento delle importazioni soggette a tali misure arrivano dalla Cina)! L'Unione Europea e la Corea del Sud sono i paesi tra i più penalizzati (visto che Canada e Messico sono esclusi da questi dazi) ed è difficile pensare che questi alleati politici e militari pongano un rischio alla "sicurezza" degli Stati Uniti.

Ma allora forse è la politica dei compromessi (mancati) per l'esonero da queste misure che può spiegare la scelta per l'utilizzo di questi dazi unilaterali, come ulteriore meccanismo per ottenere concessioni commerciali. Questo approccio rientra nella decisione di Donald Trump di ridefinire la politica commerciale statunitense (multilaterale e di vari accordi di libero scambio). Il problema di questo approccio è che si gioca al di fuori degli schemi del *managed trade*, che hanno permesso la continua liberalizzazione del commercio internazionale da quando è stato firmato il GATT nel 1948 con enormi benefici economici (almeno in aggregato) per i paesi che vi hanno partecipato.

Nota bibliografica

- Aquilante T. (2018), *Undeflected pressure? The protectionist effect of political partisanship on US antidumping policy*, "European Journal of Political Economy".
- Bagwell K. e Staiger R.W. (1990), *A theory of managed trade*, "American Economic Review", 80(4), pp. 779-795.
- Blonigen B.A. e Prusa T.J. (2003), *Antidumping* in "Handbook of international trade", a cura di E.K. Choi et al., Blackwell Publishing.
- Bown C.P. (2011), *Taking stock of antidumping, safeguards and countervailing duties, 1990-2009*, "World Economy", 34(12), pp. 1955-1998.
- Feinberg R. e Reynolds K. (2007), *Tariff liberalization and increased administrative protection: is there a quid pro quo?*, "World Economy" 30(6), pp. 948-961.
- Finger J.M. (1993), *Antidumping: how it works and who gets hurt*, University of Michigan Press.
- Gallaway M.P. et al (1999), *Welfare costs of the U.S. antidumping and countervailing duty laws*, "Journal of International Economics" 49, pp. 211-244.
- Moore M.O. e Zanardi M. (2011), *Does antidumping use contribute to trade liberalization in developing countries?*, "Canadian Journal of Economics", 42(2), pp. 469-495.
- Moore M.O. e Zanardi M. (2011), *Trade liberalization and antidumping: is there a substitution effect?*, "Review of Development Economics", 15(4) pp. 601-619.
- Nordström H. et al. (2011), *The political economy of EU anti-dumping policy: decoding member states votes*, mimeo scaricabile a https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/gtdw_e/wkshop11_e/nordstrom_e.pdf

⁹Questo abuso ricorda la petizione satirica, inviata da Bastiat al Parlamento francese nel 1845, dei fabbricanti di candele contro la concorrenza sleale del sole: "C'è un rivale straniero che sta inondando di luce il mercato interno a un prezzo incredibilmente basso. Il governo deve proteggerci" approvando "una legge che richieda la chiusura di tutte le finestre, abbaini, lucernari, persiane interne ed esterne...".



Vandenbussche H. e Zanardi M. (2010), *The chilling trade effects of antidumping proliferation*, "European Economic Review", 54(6), pp. 760-777.

Trimarchi L. (2018), *Trade policy and the China syndrome*, mimeo scaricabile a <https://ltrimarchi.wixsite.com/site/research>

Zanardi M. (2006), *Antidumping: a problem in international trade*, "European Journal of Political Economy", 22(3), pp. 591-617.



Gli effetti degli accordi commerciali approfonditi sul commercio

di Aaditya Mattoo*, Alen Mulabdic*, Michele Ruta*

Gli Accordi commerciali preferenziali (PTA¹) 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 (ASEAN²) 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.

* Banca Mondiale

1 Dall'inglese *Preferential Trade Agreements*.

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

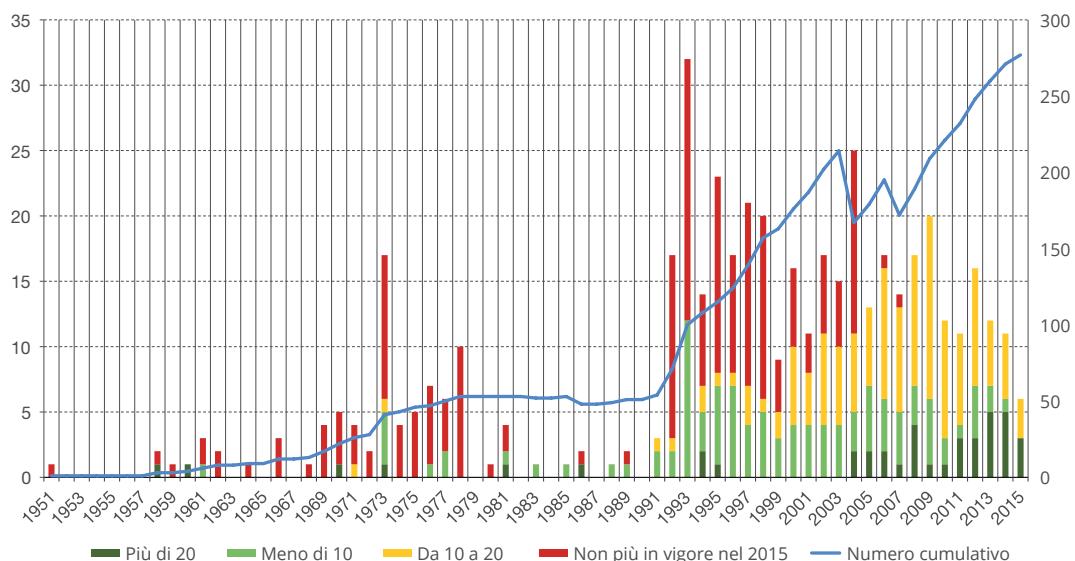


I. Come sono cambiati gli accordi commerciali

I PTA sono aumentati negli ultimi 25 anni. Nel 1990, i trattati commerciali in vigore e dichiarati all'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) erano 50. 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.³

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.⁴ Il grafico 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.

Grafico 1 - Numero e contenuto degli accordi commerciali preferenziali



Fonte: Hofmann, Osnago e Ruta (in corso di pubblicazione).

³ Si vedano Freund e Ornelas (2010), WTO (2011), Limão (2016), e Ruta (2017) per recenti rassegne della letteratura.

⁴ Si veda Hofmann, Osnago, e Ruta (in corso di pubblicazione). Informazioni sul contenuto degli accordi commerciali possono essere consultate online: <http://data.worldbank.org/data-catalog/deep-trade-agreements>.



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 estendono la loro portata prima ad aree come le misure di difesa commerciale (misure compensative, dazi *anti-dumping*) 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

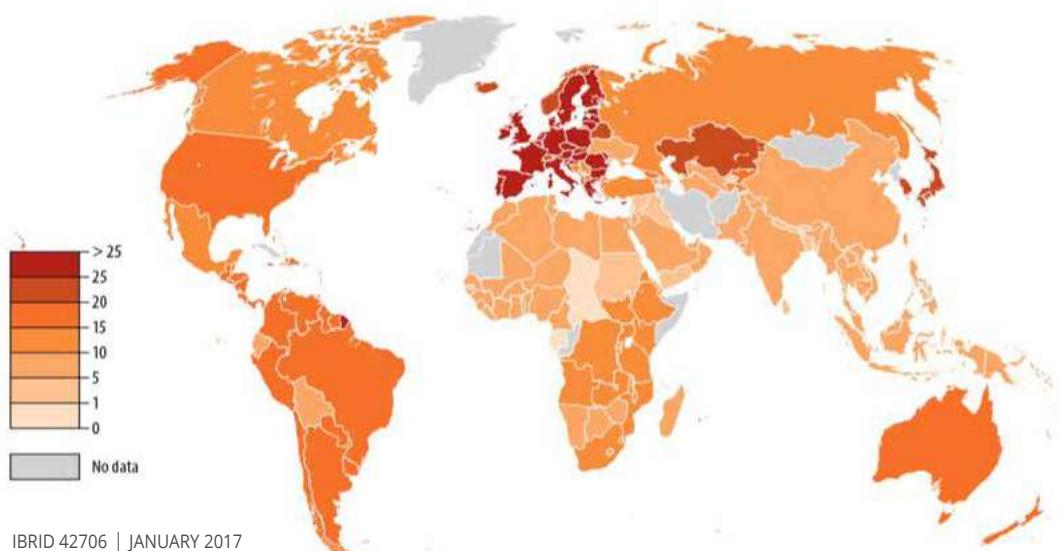
Settori	N° di ambiti inclusi nell'accordo ⁽¹⁾		
	<10	10-20	>20
Tariffe su beni manifatturieri	V	V	V
Tariffe su beni agricoli	V	V	V
Tasse sulle esportazioni	V	V	V
Dogane	V	V	V
Politiche per la concorrenza	X	V	V
Aiuti di stato	X	V	V
<i>Anti-dumping</i>	X	V	V
Misure compensative	X	V	V
TRIPS	X	V	V
STE	X	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 Phytosanitary; 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 (grafico 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.

Grafico 2 - Livello medio di approfondimento degli accordi tra paesi (2015)



Fonte: Mulabdic, Osnago, e Ruta (2017)

II. Gli accordi approfonditi stimolano il commercio e la produzione transfrontaliera

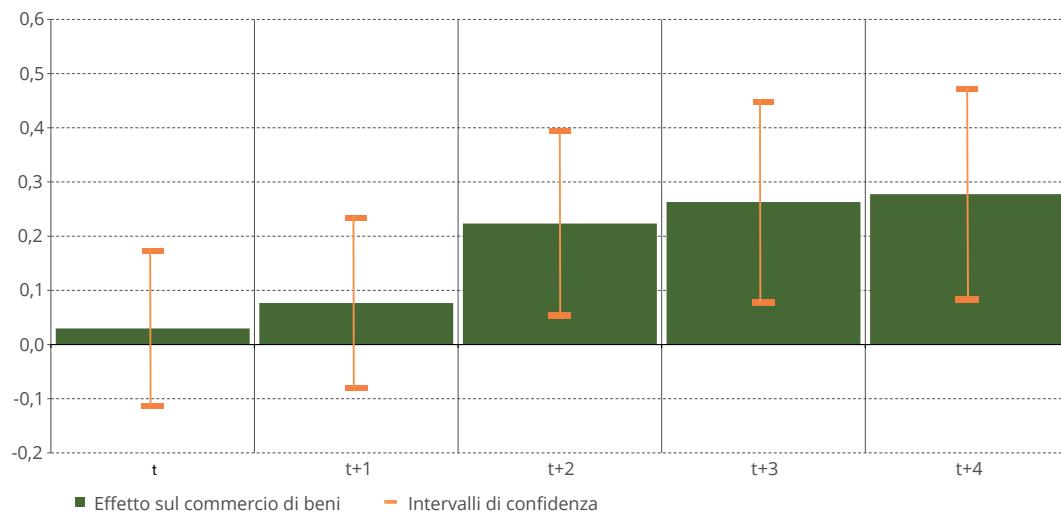
Gli accordi approfonditi stimolano il commercio tra i membri

- **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).⁵ 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 (grafico 3).

⁵ I risultati sono basati su un modello gravitazionale su un campione di 40 paesi per il periodo 1995-2011.



Grafico 3 - Effetti dinamici degli accordi commerciali approfonditi



⁽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.

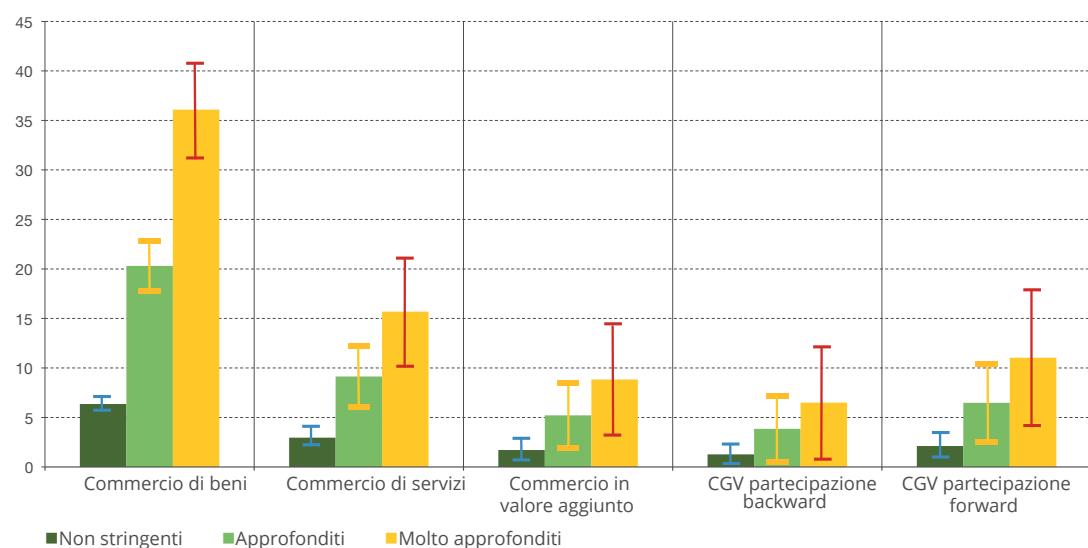
Fonte: elaborazione degli autori

- **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.

Per quantificare gli effetti commerciali degli accordi approfonditi, abbiamo calcolato la variazione percentuale nei flussi per gli accordi con tre differenti livelli di approfondimento. Il grafico 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.

Grafico 4 - Effetti dinamici degli accordi commerciali approfonditi



⁽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 Mondiale, "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.

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

di Enrico Marvasi*, Silvia Nenci**, Luca Salvatici***

Introduzione¹

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 creatasi 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

* Politecnico di Milano e Centro Rossi-Doria.

** Università di Roma Tre e Centro Rossi-Doria.

*** Università di Roma Tre e Centro Rossi-Doria

¹ 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.



commerciale, condividendone 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.

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 accumunati 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.²

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 cento³ - 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.

² 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.

³ Tale percentuale dipende dalla composizione dell'export, tenuto conto che poche linee tariffarie possono rappresentare flussi commerciali sostanziali.



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.

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 implichи 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

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.

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
Totali		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 è 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

Dalla sintesi di questi indicatori emergono alcuni elementi principali.⁴ 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.⁵ 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, i vini e i liquori sono in molti casi tra i principali beneficiari delle riduzioni tariffarie. Notiamo la differenza tra Corea del Sud, dove

4 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.

5 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.



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.

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 europea⁶ 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.)

6 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.

I requisiti di contenuto locale: definizione, finalità ed effetti

di Cristina Castelli*

I requisiti di contenuto locale (RCL), talvolta definiti requisiti di “forzata localizzazione”, sono regolamentazioni interne (classificabili come misure non tariffarie o *behind-the-border measures*¹) che riguardano la produzione di beni e la fornitura di servizi. Secondo molti osservatori (tra cui OCSE e OMC), in seguito alla crisi economica del 2008, il ricorso a questo tipo di strumenti è notevolmente aumentato, e non solo nei paesi emergenti.

Il loro obiettivo principale è quello di aumentare l’occupazione ma, oltre a proteggere le imprese nazionali dalla concorrenza estera, queste misure sono spesso volte a favorire il trasferimento di tecnologia e di *know-how*, soprattutto in settori a elevata intensità tecnologica, in modo da facilitare l’*upgrading* dei fornitori locali verso fasi produttive di maggiore valore aggiunto. Uno specifico ambito di applicazione dei RCL riguarda gli appalti pubblici, in quanto i bandi di gara spesso li prevedono, generando il rischio di un incremento dei costi per i bilanci pubblici.

Secondo la classificazione di Hufbauer et al. (2013) si tratta di normative molto diversificate, volte a imporre una percentuale di contenuto locale minimo nei beni prodotti, a concedere uno sconto (fiscale o di prezzo) in caso di approvvigionamenti presso subfornitori locali, o a emettere licenze di importazione condizionate all’acquisto di specifici input locali; ma può essere stabilito anche che determinate attività possano essere svolte solo da imprese del paese (ad esempio, che i test di conformità debbano essere effettuati localmente). Altre tipologie di RCL interessano il settore dei servizi e, in particolare, le questioni legate alla protezione e alla sicurezza dei dati. Si tratta di un aspetto rilevante per le numerose imprese che offrono servizi legati al salvataggio e alla conservazione di dati, o servizi di *data mining*. Le regolamentazioni in questo ambito (*data localisation*) riguardano l’elaborazione e la conservazione locale dei dati, e prevedono restrizioni al loro trasferimento internazionale. Si tratta di normative legittime, volte a tutelare la sicurezza e la *privacy*, ma talvolta – come nel caso delle normative tecniche – tali regole possono celare intenti protezionistici.

Va rilevato che i trattati conclusi in ambito OMC disciplinano solo alcuni aspetti di questo tipo di misure: in primo luogo l’Accordo sulle misure relative agli investimenti che incidono sugli scambi (TRIMs, Agreement on Trade Related Investment Measures) contiene una lista di RLC vietati e stabilisce un obbligo di notifica all’OMC da parte degli stati membri. Anche l’Accordo GPA (General Procurement Agreement) contiene delle norme a riguardo, e il tema è stato affrontato in alcuni accordi preferenziali. Di conseguenza, per alcuni osservatori è necessario adottare un codice internazionale per disciplinare il ricorso a questo tipo di strumenti (Hufbauer et al., 2013).

Consistenza e distribuzione geografica delle misure

Le informazioni raccolte da Global Trade Alert (GTA)² consentono di mostrare l’attuale consistenza delle misure classificate come RCL, e quali paesi vi hanno maggiormente fatto ricorso negli ultimi anni. Va ovviamente rilevato che, come nel caso di altre barriere non tariffarie, il numero delle misure non è, di per sé, indicativo dell’impatto sulle rispettive economie, che può

* ICE

1 La classificazione MAST dell’UNCTAD sulle misure non tariffarie include una serie di misure interne – definite *behind-the-border measures* – che riguardano regole sulla concorrenza, misure relative agli investimenti che impattano sugli scambi, appalti pubblici e altro.

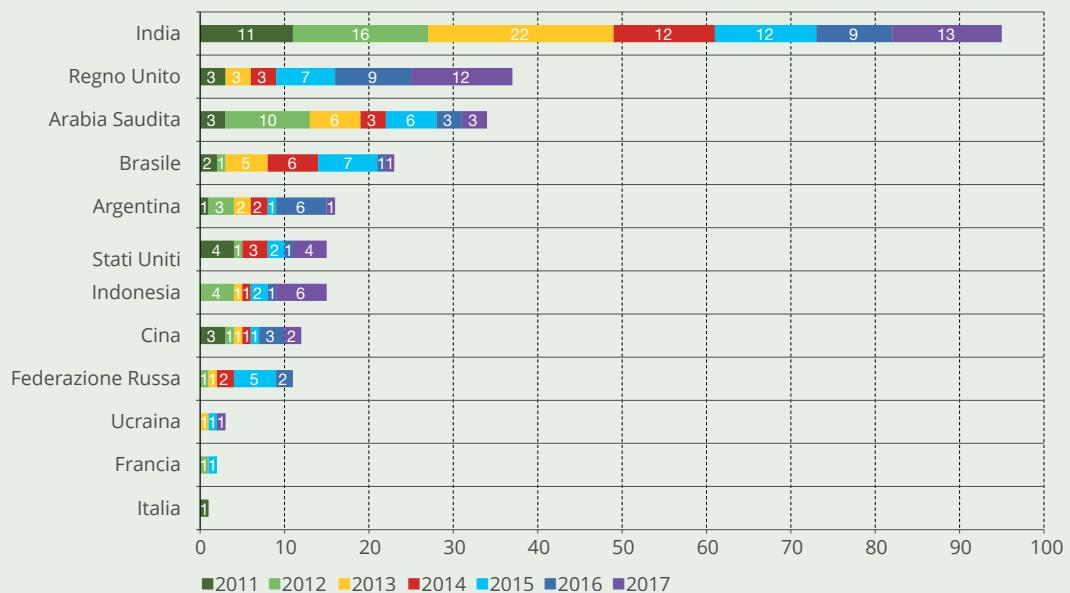
2 Si veda il sito https://www.globaltradealert.org/global_dynamics

variare in base alle caratteristiche e alle specificità di settore-mercato. Tuttavia, la numerosità delle normative in vigore segnala la propensione dei singoli paesi a ricorrere a queste forme non tradizionali di protezionismo.

In complesso, considerando il periodo 2011-2017, GTA ha rilevato 381 misure riguardanti una varietà di norme contenenti dei requisiti di contenuto locale, a cui si aggiungono 198 norme riferite specificamente agli appalti pubblici. Nel seguito si propone, oltre a un'analisi della distribuzione per paese, qualche accenno, a titolo di esempio, su misure adottate recentemente.

Il grafico 1 mostra una graduatoria dei principali paesi che hanno introdotto normative classificate come RCL, e l'anno in cui sono state adottate. L'India è il paese che ricorre maggiormente a questo tipo di strumenti, con una consistenza di quasi 100 misure adottate nel periodo considerato (in particolare nel biennio 2012-2013). Oltre ad alcuni RCL relativi al comparto dell'energia rinnovabile (oggetto di una disputa in sede OMC, avviata dagli Stati Uniti), la maggior parte delle misure riguarda prestiti ai paesi emergenti, formalmente condizionati all'acquisto di input prodotti da fornitori indiani. Seguono, sia pure a distanza, il Regno Unito (con 37 normative) e l'Arabia Saudita (34). Per il Regno Unito si nota un progressivo incremento nell'adozione di queste misure, con un picco massimo nel 2017 (12). Come nel caso dell'India, in larga parte si tratta di prestiti finanziari concessi ai paesi emergenti (dall'ente governativo UK Export Finance), legati all'acquisto di prodotti britannici. Anche il Brasile e – in misura minore – l'Argentina ricorrono in maniera consistente a RCL, avendo adottato rispettivamente 23 e 16 normative: solo per citare un esempio, vi rientra una regolamentazione brasiliana avente per obiettivo quello di incentivare l'industria dell'energia solare.

Grafico 1 - Numero di misure in vigore sui requisiti di contenuto locali, per principali paesi e anno di adozione⁽¹⁾



⁽¹⁾ GTA classifica le misure come rosso, ambra e verde in base al grado di protezione conferito, dove verde corrisponde alle misure di liberalizzazione. Il grafico include le prime due.

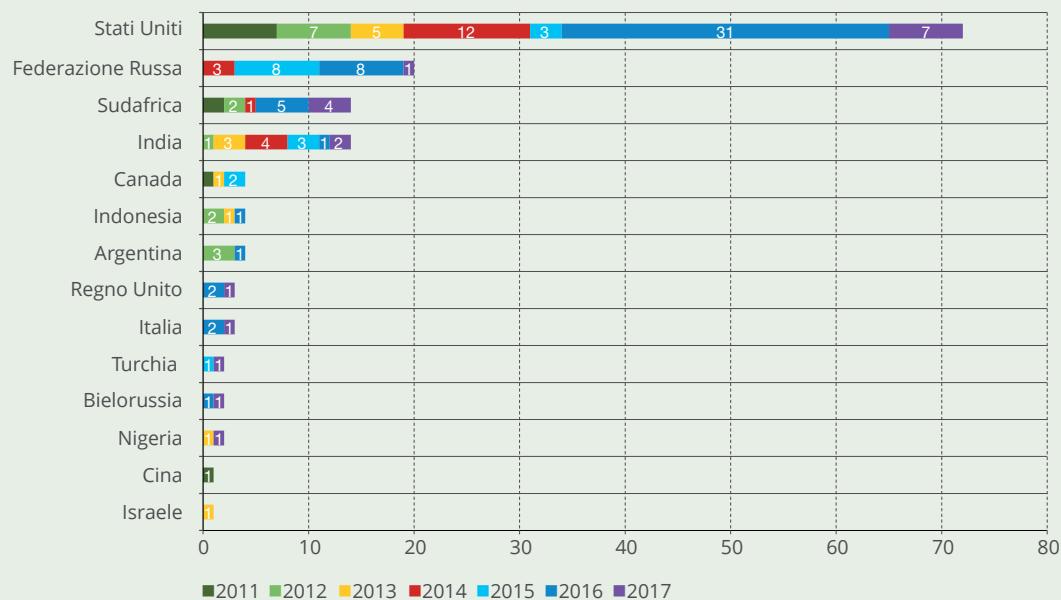
Fonte: elaborazioni ICE su dati Global Trade Alert

Gli Stati Uniti si trovano al sesto posto della graduatoria, avendo introdotto nel 2017 15 misure (incluse normative adottate a livello federale), nell'ambito delle politiche *Buy American* e *Hire American*. Cina e Russia si trovano rispettivamente all'ottavo e al nono posto in graduatoria, con 12 e 11 misure adottate a partire dal 2011. Le normative cinesi riguardano in particolare il

settore dei servizi di informazione e telecomunicazione (IT), con esempi di norme relative alla "forzata localizzazione" dei *servers* e all'imposizione di limiti al trasferimento internazionale dei dati. Per citare alcuni esempi, nel 2017 è entrata in vigore una nuova legge sulla protezione cibernetica ed è stata approvata una bozza volta a regolamentare il blocco del trasferimento di dati, mentre nel 2016 sono state adottate normative sulla localizzazione dei sistemi IT delle banche che offrono servizi di *e-banking*, l'esclusione di imprese estere dalla fornitura di servizi *cloud*, l'obbligo per società che distribuiscono servizi di intrattenimento online di avere sede in loco, per citarne alcuni. Con riguardo alla Russia, rientrano tra le norme adottate misure relative al salvataggio locale dei dati di cittadini russi, l'imposizione di RCL in caso di sussidi statali a determinati settori, accordi di collaborazione con imprese estere (come quello stipulato tra Aeroflot e Sukhoi Civil Aircraft).

Il secondo grafico mostra una graduatoria simile, relativa all'introduzione di requisiti che interessano specificamente le procedure degli appalti pubblici, in cui spesso sono inserite clausole volte a favorire imprese locali. A differenza del grafico precedente, in questo ambito primeggiano gli Stati Uniti, con 95 misure in vigore (di cui 22 adottate nel 2013), seguiti a distanza da Russia (20), India e Sudafrica (entrambi 14). Con riguardo agli Stati Uniti, si tratta dell'adozione di norme *Buy American* in vari ambiti, a livello nazionale o locale, anche legate alla concessione di prestiti TIGER (Transportation Investment Generating Economic Recovery). Nel caso della Russia, ad esempio, nel 2017 è stata approvata una legge relativa agli appalti pubblici che tocca vari settori e nel 2016 sono state approvate misure di *import substitution* riguardanti il comparto IT (software) e predisposti elenchi di persone giuridiche a cui è stato imposto l'acquisto di beni *high-tech* prodotti localmente.

Grafico 2 - Numero di misure in vigore sui requisiti di contenuto locale degli appalti pubblici, per principali paesi e anno di adozione⁽¹⁾



⁽¹⁾ GTA classifica le misure come rosso, ambra e verde in base al grado di protezione conferito, dove verde corrisponde alle misure di liberalizzazione. Il grafico include le prime due.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Global Trade Alert

Gli effetti

Considerata la loro natura, gli effetti e i costi che derivano dall'adozione di queste misure sono difficili da quantificare, essendo strumenti di natura pervasiva, con caratteristiche molto diverse, senza una durata prestabilita e poco trasparenti. Tuttavia, l'opinione prevalente è che i RCL possono aiutare i governi a perseguire determinati obiettivi nel breve periodo, ma che, nel lungo termine, essi rappresentino un rischio per la competitività delle imprese (OECD, 2016).

Gli studi sull'impatto di queste misure sono pochi e analizzano soprattutto i loro effetti sugli scambi commerciali. Con riguardo alle importazioni, i RCL forniscono ai produttori nazionali di beni intermedi una protezione analoga alle quote/contingentamenti all'import (restrizioni quantitative). Tuttavia, a differenza dei contingentamenti, non essendo stabilito un tetto massimo alle importazioni, gli approvvigionamenti esteri possono anche aumentare, purché le imprese incrementino anche le forniture delle imprese locali (Krugman et al., 2018).

Hufbauer et al. (2013) dimostrano che i requisiti di contenuto locale sono in grado di distorcere i flussi di scambio, accrescere i costi di produzione interni e i prezzi per i consumatori finali. Nel caso specifico degli appalti pubblici, ne derivano poi costi maggiori per il bilancio pubblico, con potenziali ripercussioni negative su produzione e occupazione.

Analisi più recenti dell'OCSE (Stone et al., 2015) mostrano come l'adozione di RCL comporti una diminuzione delle importazioni ma anche delle esportazioni³, e che ne consegue una riduzione della competitività anche in settori non direttamente interessati dai RLC. Lo studio mostra infatti che, in tutti i settori esaminati (con l'eccezione di uno), a seguito dell'adozione di RCL aumentano i prezzi interni dei beni. I maggiori costi di produzione, conseguenti ai RCL, generano un aumento dei prezzi finali per i consumatori, ma fanno salire i costi lungo tutta la catena di fornitura, riducendo in maniera trasversale la competitività delle imprese che utilizzano gli stessi input produttivi. Peraltro, le imprese di altri settori, che utilizzano i medesimi input produttivi, potrebbero ricorrere in maggior misura alle importazioni (l'analisi OCSE riporta l'esempio dei componenti del settore delle comunicazioni), vanificando uno degli obiettivi delle misure adottate. L'entità dell'impatto dipende tuttavia dalle caratteristiche del settore e dell'economia: se una determinata industria si approvvigiona in larga parte da fornitori nazionali, assumendo che non vi siano costrizioni nella capacità produttiva, l'impatto dei RCL può essere contenuto. Nei casi in cui invece un'ampia quota di input provenga da fornitori esteri, gli studi disponibili mostrano un impatto significativo non solo sul settore interessato dai RCL, ma anche su altre industrie che utilizzano i medesimi input produttivi.

Più in generale, dal momento che ne sono interessati soprattutto gli scambi di beni intermedi (per l'80 per cento), i RCL impattano negativamente sulle reti produttive internazionali, riducendo la produttività delle imprese che producono beni finali e le connessioni tra le imprese leader e le reti di subfornitori.⁴

3) Anche considerando solo l'8 per cento delle misure RCL su cui si basa lo studio, l'OCSE riporta una riduzione delle importazioni mondiali pari a 12 miliardi di dollari e a 11 miliardi per le esportazioni; con un calo pari allo 0,07 per cento del reddito globale.

4) In alcuni casi i RCL sono stati disegnati in modo tale da non limitare eccessivamente i produttori di beni finali: per citare un esempio, i produttori di autoveicoli in Messico possono soddisfare i criteri relativi alla quota di contenuto locale conteggiando anche le esportazioni. In concreto, le multinazionali americane decidono di esportare una quota di componenti verso gli Stati Uniti, al fine di soddisfare i requisiti di contenuto locale, anche se gli stessi componenti potrebbero essere forniti a migliori condizioni da imprese americane, in modo da poter usare un minore contenuto locale nella produzione degli autoveicoli (Krugman et al. 2018).

Nota bibliografica

Flaig D., Stone S., Messent (2015), *Emerging Policy Issues: Localisation Barriers to Trade*, OECD Working Paper, TAD/TC/WP(2014)17/FINAL

Hufbauer, G.C., Schott J., Cimino C., Vieiroand M., Wada E., (2013), *Local Content Requirements: a Global Problem*, The Peterson Institute for International Economic, PIIE.

Krugman P., Obstfeld M., Melitz M.J. (2018), *International Economics -Theory & Policy*, Pearson Education Limited.

OECD (2016), *The Economic Impact of Local Content Requirements*, OECD Trade Policy Note.

Place your bets! Le imprese esportatrici e gli accordi di libero scambio¹

di Anna Giunta*, Marianna Mantuano**

L'Unione Europea (UE) ha recentemente siglato accordi di libero scambio con partner commerciali strategici per l'economia dei paesi membri e sono in corso trattative per la conclusione di ulteriori accordi commerciali. Tale politica di liberalizzazione potrebbe indurre:

- i. una maggiore partecipazione in termini di numero delle imprese (ampliamento del margine estensivo delle esportazioni). Come viene messo in evidenza nel Rapporto della Commissione Europea del 2017², è anzitutto la riduzione delle barriere non tariffarie, in cui si sostanzia la larga parte dei costi fissi all'internazionalizzazione, che rende probabili nuove entrate di imprese, soprattutto di piccola dimensione. In assenza di una tale *policy*, i ricavi attesi non sarebbero sufficienti, dati i costi fissi, a finanziare l'internazionalizzazione;
- ii. una crescita del fatturato esportato (incremento del margine intensivo) per le imprese già operanti sui mercati esteri, in risposta a un più semplice accesso nei mercati di sbocco interessati dalla liberalizzazione degli scambi;
- iii. una volta aperto il canale estero, come sottolineano diversi lavori, è probabile che si attivi un processo di apprendimento (e, di nuovo, questo vale soprattutto per le imprese di minore dimensione) una sorta di *learning by exporting*: un'impresa che comincia ad esportare "impara" dall'operatività sui mercati esteri. Il confronto con i clienti esteri induce, ad esempio, un ampliamento nella gamma dei prodotti e l'apprendimento genera un miglioramento nella performance d'impresa, ne accresce la dimensione e la produttività.

Gli esiti di questo complessivo processo di aggiustamento si riflettono in una diversa distribuzione delle imprese esportatrici, a seconda di quale effetto prevalga. A questo fine, nell'analisi che segue, esploreremo alcune caratteristiche della distribuzione delle imprese italiane che esportano merci (anche) in due paesi-chiave per il commercio internazionale dell'UE e dell'Italia: il Canada, con il quale è stato siglato nell'autunno del 2017 il CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), e il Giappone, con il quale è stato finalizzato l'EPA (Economic Partnership Agreement) che, verosimilmente, entrerà in vigore nell'estate del 2018³.

Nel 2015 13.590 imprese italiane esportavano in Canada, con un aumento del 3,3 per cento rispetto alle 13.156 del 2013; il 9 per cento di esse (1.243 unità) era anche importatrice di beni dal paese. Tali imprese mediamente esportavano in 26 paesi esteri, localizzati in diverse aree geografiche (in media 6).

* Università Roma Tre e Centro Rossi-Doria, **Istat

¹ Nel riquadro si utilizzano informazioni estratte dalla banca dati integrata TEC-FrameSBS, prodotta dall'Istat. La banca dati unisce le informazioni sul commercio internazionale a livello di impresa (*TEC, Trade by Enterprise Characteristics*) con i relativi dati economici (*FrameSBS, Structural Business Statistics*). Si ringrazia l'ufficio studi dell'ICE per aver messo a disposizione delle autrici i dati necessari all'analisi contenuta in questo riquadro.

² Commissione Europea (2017), *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions on Implementation of Free Trade Agreements*, Brussels.

³ I dati relativi alle esportazioni in Canada, non immediatamente disponibili nella banca dati, sono stati ricavati sottraendo alle esportazioni dell'area America settentrionale i corrispondenti valori relativi agli USA. È da precisare che l'area geoeconomica America settentrionale comprende, oltre a USA e Canada, anche la Groenlandia e l'isola di Saint Pierre et Miquelon; tuttavia, questi ultimi territori hanno un peso relativo del tutto trascurabile, rappresentando al 2015 solo lo 0,001 per cento dell'export totale dell'Italia verso l'area.

Più numerose le imprese esportatrici in Giappone (14.921 nel 2015), sebbene in leggero calo rispetto al 2013 (-1 per cento); una quota maggiore rispetto a quanto rilevato per il Canada era anche importatrice di beni dal paese (2.254 unità, pari al 15 per cento). Sono 23 in media i paesi esteri verso cui le imprese esportavano, localizzati in 5 diverse aree geografiche.

Se guardiamo all'universo delle imprese esportatrici, la loro distribuzione per quartili di fatturato esportato conferma il ruolo rilevante riservato alle grandi imprese nel commercio internazionale (tavola 1). Il valore medio esportato dalle imprese nei mercati mondiali è pari, nel 2015, a oltre 2 milioni di euro, valore in aumento rispetto al 2013. Il forte squilibrio con l'ammontare del primo quartile e della mediana, pari rispettivamente a poco più di 5 mila e di 30 mila euro (soglie di fatturato esportato dal 25 e dal 50 per cento delle imprese), dà la misura dell'asimmetria della distribuzione del fatturato esportato dalle singole imprese, tra le quali un numero ridotto sembra giocare un ruolo rilevante. Anche la soglia per il terzo quartile, che racchiude il 75 per cento delle imprese, è poco più di un decimo (il 13 per cento circa) del valore medio.

L'asimmetria nella distribuzione del fatturato esportato è meno marcata nel sottoinsieme delle imprese che esportano in Canada e in Giappone. Rispetto a quanto prima osservato per l'universo delle imprese esportatrici, i valori medi e quartilici sono notevolmente superiori: oltre 15 milioni di euro il fatturato esportato in media dalle imprese italiane in Canada, 13 milioni di euro per quelle che esportano in Giappone. La soglia di fatturato che individua il primo gruppo di imprese (1° quartile) si attesta sui 330 mila euro nel caso del Canada e sui 157 mila euro per il Giappone, mentre arriva a 1,7 milioni di euro la soglia di fatturato esportato in Canada all'interno della quale ricade metà delle imprese (circa 1 milione nel caso del Giappone). Supera i 7 milioni di euro (5 milioni per il Giappone) il valore del terzo quartile (poco meno della metà della media).

Queste evidenze si irrobustiscono nel caso delle *two-way traders*, imprese che contestualmente esportano verso e importano dai paesi considerati, anche come risultanza del loro probabile coinvolgimento nelle catene globali del valore. Le *two-way traders* presentano mediamente performance migliori rispetto alle imprese che praticano una sola modalità di internazionalizzazione commerciale, vale a dire che si proiettano sui mercati esteri unicamente attraverso le esportazioni o le importazioni. La combinazione dell'attività di export con quella di import amplifica, infatti, i vantaggi che le imprese traggono dall'operatività sui mercati esteri. In particolare, l'attività di importazione presenta, da un lato, costi di apprendimento del mercato estero analoghi e/o complementari a quelli dell'attività di esportazione; dall'altro consente di: a) approvvigionarsi di beni intermedi ad un costo più basso; b) attingere ad una più vasta platea di imprese fornitrice (il cosiddetto *love for variety*); c) attivare, attraverso gli scambi di beni intermedi, il canale di trasferimento tecnologico.

Per l'universo delle imprese esportatrici italiane, l'asimmetria nella distribuzione si accentua nel periodo 2013-15.

Nel caso delle *two-way traders* che esportano in Canada (aumentate di circa il 5 per cento), la crescita media del fatturato esportato dal 2013 al 2015 è di circa il 13 per cento, ma sia il valore mediano sia quello del primo quartile mostrano una dinamica più sostenuta (rispettivamente, +16,7 per cento e + 15,2 per cento). La crescita è stata dunque trainata da imprese medio-piccole.

Non così nel caso del Giappone, dove la dinamica della media del fatturato sembra piuttosto concentrarsi nelle imprese più grandi. Evidentemente, la presenza di barriere all'ingresso (per esempio, gli standard di certificazione particolarmente complessi in questo paese), penalizzano, allo stato, le imprese di dimensione più contenuta che potranno, sperabilmente, avvantaggiarsi della finalizzazione dell'EPA.

Tavola 1 - Numero di imprese esportatrici italiane e distribuzione per quartili del fatturato esportato, totale mercati esteri, Canada e Giappone
 Anni 2013 e 2015, valori assoluti e variazioni percentuali

	Tutti i mercati			Canada			Giappone		
	2013	2015	Var. % 2015-2013	2013	2015	Var. % 2015-2013	2013	2015	Var. % 2015-2013
Imprese esportatrici									
Numero imprese	191.262	194.832	1,9	13.156	13.590	3,3	15.070	14.921	-1,0
Media	1.937.357	2.006.004	3,5	13.938.943	15.133.607	8,6	12.295.442	13.418.893	9,1
1° quartile	5.496	5.096	-7,3	305.084	332.232	8,9	151.700	157.486	3,8
Mediana	31.720	30.932	-2,5	1.615.071	1.766.391	9,4	953.662	1.049.368	10,0
3° quartile	274.588	269.098	-2,0	6.800.529	7.096.600	4,4	4.759.859	5.211.362	9,5
Two way traders									
Numero imprese	104.890	109.431	4,3	1.184	1.243	5,0	2.143	2.254	5,2
Media	3.421.541	3.468.327	1,4	67.358.114	76.331.818	13,3	49.948.436	52.699.104	5,5
1° quartile	13.180	11.640	-11,7	1.934.771	2.257.365	16,7	1.175.629	1.229.862	4,6
Mediana	108.081	98.192	-9,1	9.594.538	11.054.021	15,2	6.354.278	6.480.642	2,0
3° quartile	877.339	840.217	-4,2	39.144.309	41.291.762	5,5	30.509.873	30.647.589	0,5

Fonte: elaborazioni su dati Istat - TEC-FrameSBS

Le regole di origine delle merci: definizione e implicazioni per le reti produttive internazionali

di Cristina Castelli*

Le regole di origine sono quell'insieme di criteri che servono a determinare l'origine geografica di un prodotto e sono utilizzate in primo luogo per applicare le misure di politica commerciale. Ad esempio, servono a stabilire se a un prodotto si applichino i dazi della *Most favoured nation* (MFN) o delle tariffe preferenziali, ad applicare contingenti, quote tariffarie, dazi *anti-dumping* o misure compensative/di salvaguardia. Sono inoltre utilizzate per l'etichettatura o i marchi di provenienza/origine dei prodotti e ai fini della partecipazione alle gare di appalto internazionali, quando siano in vigore requisiti relativi al contenuto nazionale/estero dei beni forniti.

Queste norme rivestono un ruolo sempre più rilevante per gli scambi internazionali e sono definite regole di origine non-preferenziali quando riguardano gli scambi in regime MFN, nel qual caso sono stabilite unilateralmente da ciascun paese. Le regole di origine preferenziali sono invece concordate nell'ambito degli accordi commerciali di libero scambio (bilaterali, regionali o plurilaterali). La loro formulazione complessa (e talvolta poco trasparente) può nascondere intenti protezionistici a favore di singoli gruppi di interesse, imprese operanti in settori con difficoltà competitive o sub fornitori locali, contrapposti agli importatori.

Data l'ampia diffusione degli accordi preferenziali, la complessità delle regole di origine può incidere negativamente sulle operazioni commerciali e sui costi di transazione delle imprese; gli effetti sugli scambi possono essere distorsivi, nel caso in cui la loro applicazione privilegi i fornitori meno efficienti, interni all'area, a scapito di produttori esterni, ad esempio per gli scambi di beni intermedi. Appare quindi evidente che, in presenza di una crescente frammentazione dei processi di produzione e di imprese localizzate in paesi diversi, le regole di origine possano incidere negativamente sul funzionamento delle reti produttive internazionali (Deardorff, 2016).

Tecnicamente, queste regolamentazioni determinano l'origine di un bene (ovvero, il luogo di produzione con riguardo a merci non interamente prodotte nel paese stesso) sulla base di criteri che si riferiscono all' "ultima trasformazione sostanziale", talvolta utilizzati anche in maniera combinata:

- a) criterio percentuale *ad valorem*, che a sua volta può seguire varie metodologie di calcolo: la quota di beni intermedi importati sul valore totale, il contenuto minimo di prodotto locale incorporato, la quota minima di valore aggiunto locale;
- b) criterio del cambiamento di classificazione merceologica, per cui il bene importato origina dal paese in cui la trasformazione ha determinato una sua diversa classificazione nel sistema armonizzato (HS);
- c) criterio tecnico, per cui viene disposto che specifici procedimenti produttivi siano o non siano determinanti per attribuire l'origine a un prodotto (Lacey, 2012).

Per superare i problemi posti dalla diversità delle regole di origine contenute in molteplici accordi preferenziali spesso sovrapposti, e considerata la diffusione della frammentazione dei processi produttivi, molti trattati commerciali hanno introdotto una maggiore flessibilità, facendo ricorso al concetto di "cumulo", definito come un sistema in base al quale i beni intermedi importati da un paese partner di un accordo siano considerati equivalenti a beni di produzione

*ICE

nazionale (WCO, 2017).¹ Ad esempio, il sistema di cumulo pan-europeo, introdotto dalla UE alla fine degli anni novanta in vari accordi bilaterali preferenziali,² ha avuto come scopo quello di armonizzare le norme e di contrastarne i potenziali effetti distorsivi. Ciò ha consentito, tra l'altro, di facilitare i processi di frammentazione produttiva tra i paesi dell'Europa centrale e orientale e altri paesi limitrofi, agevolando gli scambi di parti e componenti.

Un primo tipo di cumulo è definito *diagonale* ed è condizionato al fatto che tutti i paesi interessati siano legati tra loro da accordi preferenziali e che, inoltre, abbiano adottato il medesimo sistema di regole di origine (ad esempio il protocollo Euro-Med). L'utilizzo di beni intermedi prodotti in un paese che non adotta le medesime regole di origine comporta invece che tali prodotti non possano essere considerati ai fini della determinazione di origine del prodotto.

Esistono tuttavia esempi di regole più flessibili, definite di *cross-cumulation*: il principio su cui si fonda questo secondo sistema (con diverse varianti) è una sorta di mutuo riconoscimento delle norme che – ai fini della definizione di origine – consente il cumulo delle quote, ad esempio, in termini di valore aggiunto, di tre o più paesi non necessariamente legati tra loro da accordi di libero scambio, o che sono partner di accordi con tipi diversi di regole di origine. Il grado di liberalizzazione delle regole di origine è infatti maggiore se anche partner commerciali esterni all'accordo possono essere presi in considerazione ai fini della determinazione dell'origine di un prodotto. Va anche rilevato che le norme di *cross-cumulation* possono riguardare in maniera selettiva determinati prodotti/settori.

Il grafico 1 mostra il numero di accordi preferenziali che, nel periodo 1995-2018, includono regole di origine caratterizzate da questi criteri cumulativi. In base alle notifiche pervenute all'OMC, attualmente, su un totale di 304 accordi in vigore, 225 prevedono una norma di cumulo che include i paesi partner del trattato e 106, ai fini della determinazione di origine, prevedono il cumulo anche nei riguardi di paesi terzi (di questi 106 accordi, 40 sono stati stipulati dall'UE e dall'EFTA). Essendo uno strumento per consentire il ricorso a input produttivi realizzati in paesi terzi senza perdere il trattamento preferenziale³, lo scopo è chiaramente quello di facilitare il funzionamento delle catene globali del valore (ad esempio nel settore *automotive*), consentendo alle imprese di diversificare i fornitori e le opzioni di approvvigionamento, e di migliorare la competitività produttiva (Jerzewska, 2018).

¹ Il “cumulo” dell'origine di un bene viene trattato anche nelle linee guida OMC sulla regole di origine per i paesi meno sviluppati, si veda OMC 19 dicembre 2015 (WT/MIN(15)/47 — WT/L/917).

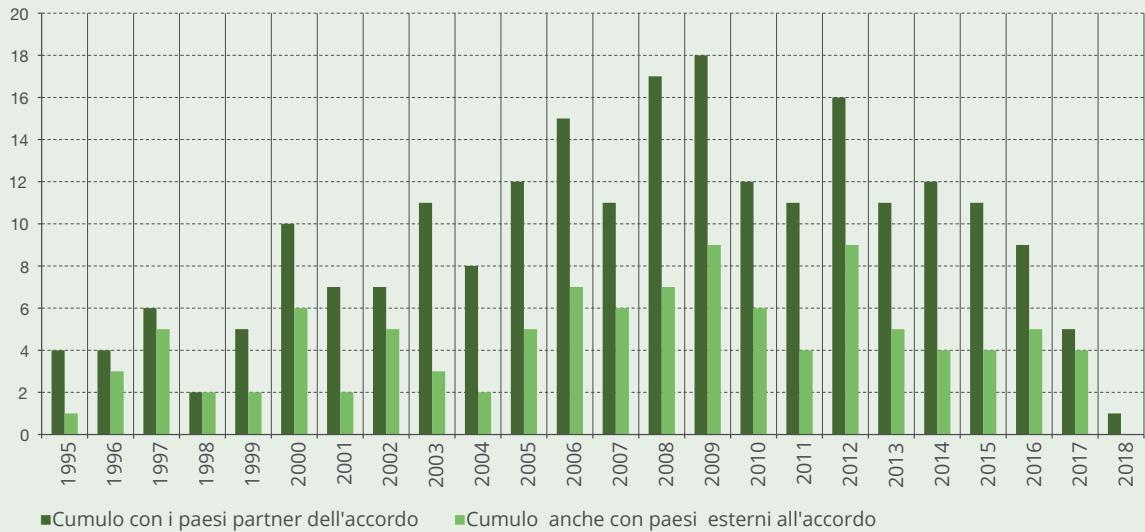
² Il sistema riguarda gli accordi Euro-Med, gli accordi bilaterali UE, ma anche accordi bilaterali promossi dall'EFTA, si veda *Cross-Cumulation in Free Trade Agreements* (2013).

³ Tra gli accordi di libero scambio che presentano esempi di regole di origine basate sul principio di *cross-cumulation* vi sono: Canada-Colombia, Canada-Perù, Canada-UE, Colombia-Stati Uniti, UE-Vietnam.



Grafico 1 - Accordi preferenziali con regole di origine che prevedono la possibilità di "cumulo"

Numero di accordi entrati in vigore nell'anno⁽¹⁾



⁽¹⁾ Dati aggiornati a maggio 2018; i due tipi di norme possono coesistere in uno stesso accordo

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Nota bibliografica

Deardorff A. (2016), *Rue the ROOs: Rules of Origin and the Gains (or Losses) from Trade Agreements*, University of Michigan, mimeo.

Lacey S. (2012), *Multilateral Disciplines on Rules of Origin: How Far are We from Squaring the Circle*, Global Trade and Customs Journal, Volume 7, Issue 11e12.

Jerzewska A. (2018), *Brexit and Origin: A Case for the Wider Use of Cross-Cumulation*, ICTSD - International Centre for Trade and Sustainable Development.

Ticon Development Consulting (2013), *Cross-Cumulation in Free Trade Agreements*, in "Grundlagen der Wirtschaftspolitik", n.21, SECO, Confederazione Svizzera.

WCO (2017), *Comparative Study on Preferential Rules of Origin*, World Customs Organisation.

La strategia di accesso al mercato dell'UE raggiunge i suoi obiettivi?

di Matteo Fiorini*, Giorgia Giovannetti**, Bernard Hoekman***

In un contesto internazionale basato su catene globali del valore dove gli scambi internazionali anche di singole mansioni sono parte integrante dei processi produttivi, l'accessibilità e la prevedibilità dei mercati extra-europei sono elementi cruciali per il successo e per la sopravvivenza delle imprese dell'Unione Europea (UE). In particolare, accessibilità e prevedibilità sono fondamentali per quelle piccole e medie imprese che, non essendo in grado di monitorare puntualmente le variazioni di politiche e regolamentazioni rilevanti nei propri mercati di sbocco, hanno difficoltà ad adattarsi ai cambiamenti in maniera tempestiva.

La UE prevede una serie di strumenti atti a garantire buone condizioni di accesso ai mercati extra-europei. Uno di questi è la Strategia di Accesso al Mercato (Market Access Strategy, MAS), introdotta dalla Commissione Europea nel 1996 con lo scopo principale di facilitare le esportazioni delle imprese europee attraverso tre canali: primo, l'applicazione dei trattati commerciali multilaterali e bilaterali; secondo, la ricerca e la diffusione di informazioni rilevanti sulle condizioni di accesso ai mercati extra-UE; terzo, la negoziazione di migliori condizioni di accesso a tali mercati. L'implementazione della MAS avviene attraverso l'unità di Market Access all'interno della Direzione generale del commercio (DG Trade) che, *inter alia*, è incaricata della gestione del Market Access Database (MADB), un archivio delle barriere commerciali notificate a DG Trade.

Nel 2007, all'interno del programma di implementazione della strategia Europa Globale del 2006, è stata attivata una più stretta collaborazione tra Commissione, Stati membri ed imprese – la cosiddetta Market Access Partnership (MAP) – per una migliore gestione delle funzioni della MAS ed in particolare per garantire una più elevata capacità di individuazione delle barriere di accesso ai mercati implicite in regolamentazioni e pratiche amministrative.

A poco più di dieci anni dall'attivazione della MAP, un rapporto dell'Istituto Universitario Europeo (IUE) commissionato dalla Commissione per il commercio internazionale del Parlamento europeo, descrive il funzionamento della MAS/MAP, traccia una panoramica dei risultati ottenuti, ne analizza i limiti ed identifica i principali canali per aumentarne l'efficacia.¹ Il rapporto utilizza due principali strumenti di analisi qualitativa: (i) una serie di interviste telefoniche con funzionari della DG Trade, funzionari governativi di alcuni paesi membri, associazioni industriali di settore nazionali e dell'Unione, e con funzionari e rappresentanti direttamente coinvolti nella MAP; (ii) un questionario diffuso in rete per raccogliere le opinioni di un più ampio numero di figure professionali coinvolte nella MAP o aventi potenziali interessi nel successo della MAS (dai funzionari governativi ai dirigenti responsabili per le esportazioni in piccole e medie imprese di alcuni paesi membri). Di seguito si riporta una breve sintesi dei punti principali evidenziati nel rapporto.

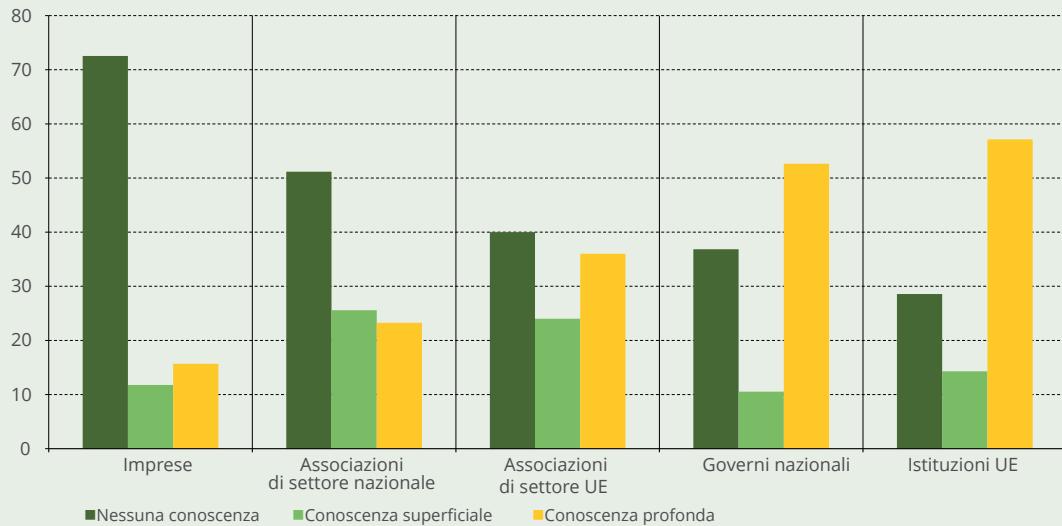
Il primo e più importante risultato dell'analisi qualitativa consiste nella scoperta di una scarsissima conoscenza degli obiettivi e funzioni della MAS tra coloro che dovrebbero esserne i principali beneficiari, cioè tra le imprese. Mentre i rispondenti all'interno di istituzioni UE, governi nazionali e associazioni di settore a livello europeo rivelano buoni livelli di conoscenza della MAS/MAP, più del 70 per cento delle imprese private che hanno risposto al questionario dichiara di

* European University Institute, ** Università degli Studi di Firenze, *** European University Institute

¹ Parlamento europeo (2017), *The EU's Market Access Strategy: does it reach its main goals?*
Il rapporto può essere consultato al seguente indirizzo internet: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/603860/EXPO_STU\(2017\)603860_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/603860/EXPO_STU(2017)603860_EN.pdf)

non avere mai sentito parlare della MAS (nessuna conoscenza). Circa il 10 per cento di questa categoria dichiara di non conoscere gli obiettivi della MAS o le funzioni della MAP (conoscenza superficiale) e meno del 20 per cento dichiara di conoscere tali elementi (conoscenza profonda) (grafico 1).

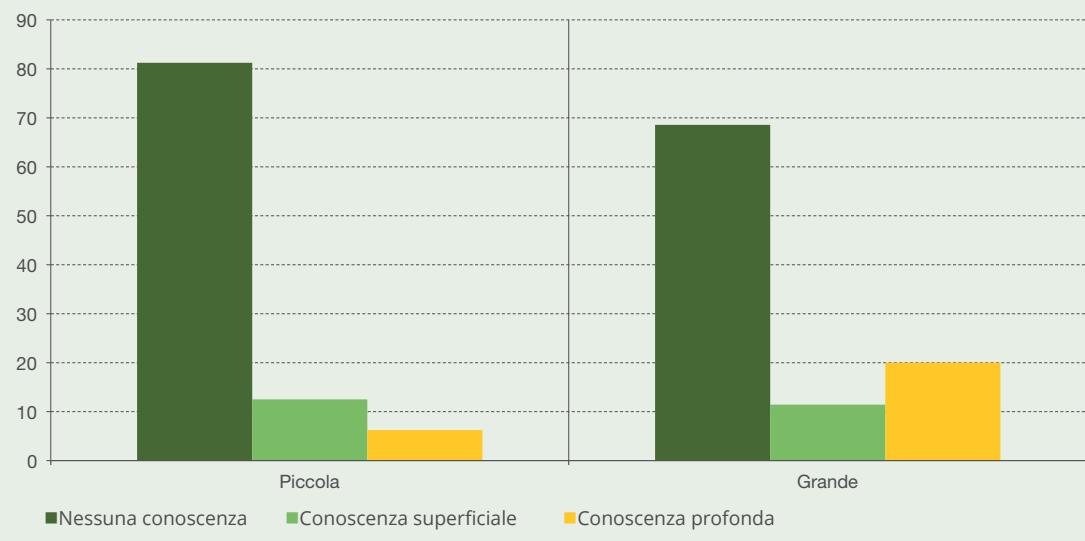
Grafico 1 - Conoscenza della MAS/MAP per tipo di rispondente



Fonte: IUE (2017)

Se consideriamo soltanto le piccole imprese (meno di 100 lavoratori), il grado di conoscenza risulta ancora inferiore: quasi l'80 per cento dichiara di non aver mai sentito parlare della MAS e meno del 10 per cento di conoscerne gli obiettivi e sapere come funziona la MAP (grafico 2).

Grafico 2 - Conoscenza della MAS/MAP per tipo di impresa



Fonte: IUE (2017)

Un secondo importante risultato riguarda le opinioni degli intervistati riguardo il successo della MAS. Esso viene identificato principalmente nella creazione di informazione riguardo a barriere commerciali rilevanti piuttosto che nella concreta riduzione/rimozione/prevenzione di tali barriere. Infatti, circa il 60 per cento fra coloro che dichiarano una buona conoscenza della MAS/

MAP (cioè al massimo il 20 per cento del totale) identifica in una maggiore trasparenza e migliore informazione riguardo alle politiche commerciali applicate dai paesi extra UE il principale successo della strategia UE di accesso ai mercati. Il 40 per cento ritiene che la strategia (MAS) e la nuova collaborazione tra UE, stati membri ed imprese (MAP), siano state in grado di rimuovere o ridurre barriere alle esportazioni dai paesi UE. Infine, meno del 20 per cento dichiara che la MAS ha avuto successo nell'impedire la formazione di nuove barriere.

Un terzo risultato rivela come, secondo coloro che dichiarano una buona conoscenza della MAS/MAP, i quattro principali fattori che riducono la sua capacità di rimuovere o prevenire barriere commerciali siano: primo, il fatto che ragioni di politica estera e questioni geopolitiche dominino sistematicamente i motivi di politica commerciale e di accesso ai mercati della MAS/MAP; secondo, la mancanza di influenza necessaria per indurre i partner commerciali a modificare le loro politiche commerciali; terzo, un'inadeguata coordinazione tra UE e Stati membri nell'identificare i problemi e destinare risorse per risolverli in maniera tempestiva; e quarto, la scarsa propensione di UE e Stati membri a porre le autorità dei partner commerciali extra-Unione di fronte a possibili effetti negativi di azioni commerciali in risposta ad una mancata azione per ridurre le barriere fronteggiate dagli esportatori europei.

Nonostante il campione su cui si basa l'analisi dello studio IUE non sia rappresentativo, dai risultati dell'indagine si possono trarre alcune implicazioni per un miglior funzionamento della MAP e per un più profondo raggiungimento degli obiettivi della MAS. In particolare, è necessario promuovere una migliore conoscenza della MAS/MAP, soprattutto tra gli operatori economici privati quali piccole e medie imprese. È inoltre fondamentale che le imprese prendano parte attiva al processo deliberativo ed esercitino pressioni per favorirne un migliore e più efficiente funzionamento.

Al di là dell'analisi qualitativa, lo studio dell'Istituto Universitario Europeo evidenzia la non completa rappresentatività delle barriere commerciali raccolte nel Market Access Database rispetto all'universo di misure potenzialmente restrittive per gli esportatori della UE. Confrontando le misure riportate nel MADB con le politiche commerciali raccolte ed archiviate all'interno del Global Trade Alert², il rapporto conferma quanto già messo in luce da Evenett (2016) e cioè la scarsa rappresentatività delle misure restrittive registrate nel MADB (36 nel 2016) rispetto a quelle identificate dal Global Trade Alert (circa 300 per lo stesso anno). L'approccio adottato dalla MAS/MAP per identificare barriere commerciali rilevanti riflette i vincoli di bilancio della Commissione, ma corre il rischio di tralasciare misure importanti per le imprese europee. È dunque necessaria un'analisi accurata per verificare e quantificare la portata del problema ed eventualmente un'azione concreta per migliorare la strategia di identificazione delle barriere commerciali rilevanti.

Nota bibliografica

Evenett, S. (2016). *Paper Tiger? EU Trade Enforcement as if Binding Pacts Mattered*, University of St. Gallen, mimeo.

² Il data base può essere consultato al seguente indirizzo internet: <https://www.globaltradealert.org/>

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





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

2.1 Quadro macroeconomico

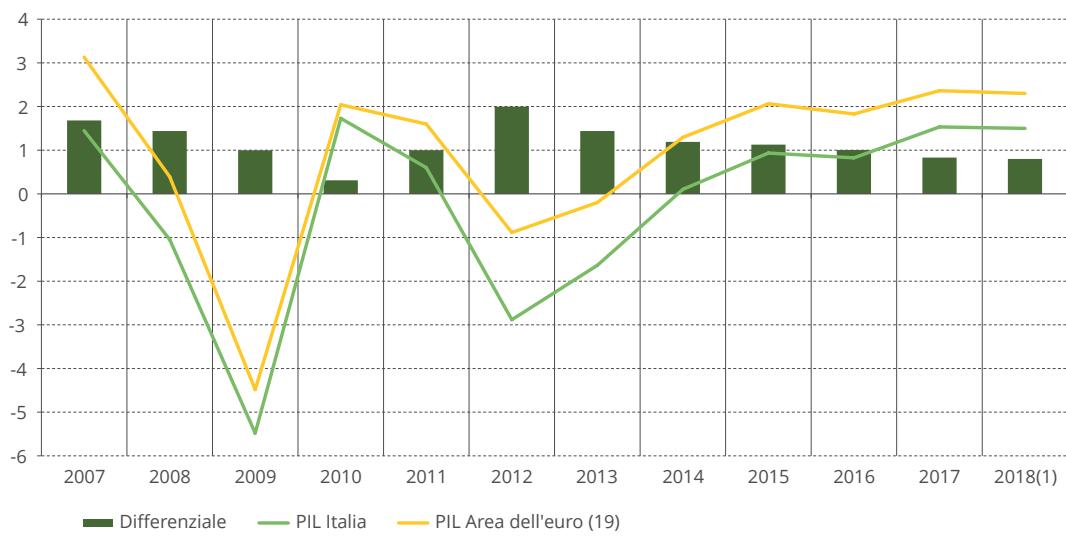
Nel 2017 l'attività economica mondiale ha registrato una netta ripresa, dopo il rallentamento del 2016; l'accelerazione ha coinvolto sia le economie avanzate (2,3 per cento, da 1,7 nell'anno precedente) sia quelle dei paesi emergenti e in via di sviluppo (4,8 per cento, da 4,4).

Il PIL dell'Italia è aumentato dell'1,5 per cento, il tasso più alto degli ultimi sette anni ma ancora inferiore a quello del complesso dell'Eurozona (2,4 per cento) e dei suoi maggiori paesi: in Spagna, Germania e Francia l'incremento è stato rispettivamente pari al 3,1, al 2,2 e all'1,8 per cento. Il differenziale di crescita tra il PIL italiano e quello dell'Eurozona si è comunque lievemente ridotto rispetto al 2016, a 0,8 punti percentuali.

Nelle previsioni della Commissione europea nel 2018 l'attività economica si espanderebbe a tassi sostanzialmente invariati rispetto al 2017, sia in Italia sia nella media dell'Area dell'euro.

Grafico 2.1 - Differenziale tra la dinamica del PIL dell'Area dell'euro e dell'Italia

Variazioni percentuali calcolate su valori concatenati al 2010



⁽¹⁾ Stima Commissione europea, *European Economic Forecast*, Spring 2018.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel 2017 la ripresa del PIL dell'Italia è stata trainata dalla domanda nazionale, favorita dalle condizioni favorevoli di accesso al credito e dalle politiche per il rilancio degli investimenti. Anche la domanda estera netta ha fornito un contributo positivo alla crescita (0,2 punti percentuali).

La domanda interna è cresciuta soprattutto grazie alla spinta degli investimenti fissi lordi, che sono aumentati del 3,8 per cento, superando i buoni risultati registrati già nel biennio 2015-2016. La dinamica positiva degli investimenti è stata trainata dal comparto degli impianti e macchinari (8,3 per cento) e in particolare dalle spese per mezzi di trasporto (35,6 per cento). Le spese in attività immateriali sono aumentate, sostenute soprattutto dagli investimenti in ricerca

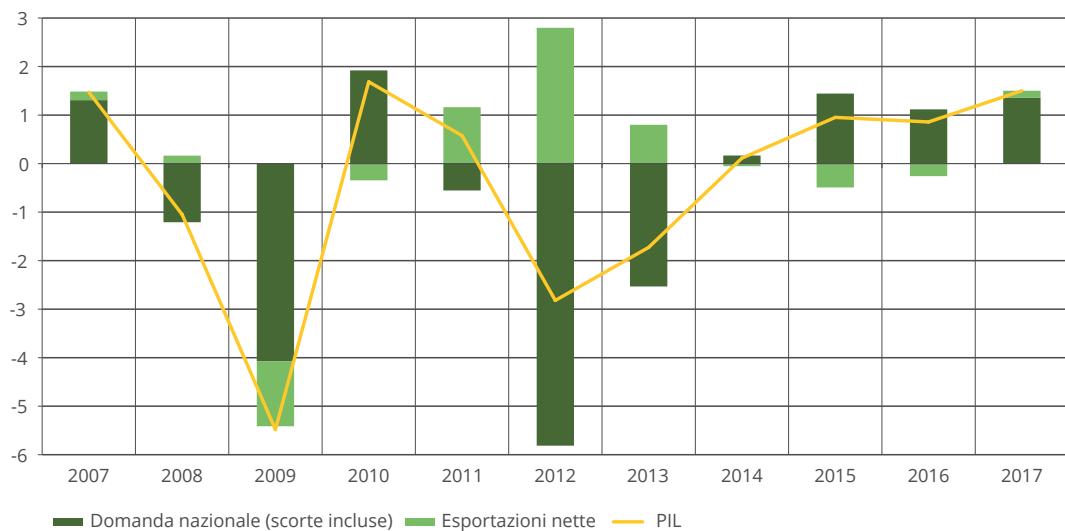
* Redatto da Federica Di Giacomo (ICE). Supervisore: Silvia Fabiani (Banca d'Italia).



e sviluppo, cresciuti del 7,4 per cento. Alla performance positiva degli investimenti nel 2017 ha contribuito il piano nazionale Industria 4.0, grazie al quale le imprese hanno beneficiato dell'iper- e super-ammortamento per gli investimenti in beni materiali¹ e di un credito d'imposta per le spese incrementali in ricerca e sviluppo².

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

Calcolati su valori concatenati, anno di riferimento 2010



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel 2017 la spesa per consumi delle famiglie è aumentata come nell'anno precedente (1,4 per cento), mentre quella delle pubbliche amministrazioni ha avuto una battuta d'arresto (0,1 per cento). Le esportazioni di beni e servizi hanno registrato una marcata accelerazione, crescendo a un tasso pressoché doppio rispetto al 2016 sia nel comparto dei beni (5,2 per cento) sia in quello dei servizi (6,5 per cento); sono aumentate più di quelle del complesso dell'Area dell'euro e dei suoi altri tre maggiori paesi.

Il tasso di crescita della produzione industriale si è più che duplicato rispetto al 2016 (3,1 per cento) e il grado di utilizzo della capacità produttiva è salito. L'occupazione nel complesso dell'economia è aumentata dello 0,9 per cento, mentre il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) ha ristagnato. L'inflazione al consumo, sospinta dai rincari delle materie prime sui mercati internazionali, ha registrato una ripresa nella media dell'anno; la componente di fondo resta tuttavia su livelli molto bassi, frenata dalla debole crescita dei salari e da margini ancora elevati di risorse non utilizzate. I prezzi alla produzione sono aumentati più dei prezzi al consumo (rispettivamente dell'1,2 e del 2,3 per cento).

¹ Iper-ammortamento: supervalutazione del 250 per cento degli investimenti in beni materiali nuovi, dispositivi e tecnologie abilitanti la trasformazione in chiave 4.0 acquistati o in *leasing*. Super-ammortamento: supervalutazione del 140 per cento degli investimenti in beni strumentali nuovi acquistati o in *leasing*.

² Credito d'imposta del 50 per cento su spese incrementali in Ricerca e Sviluppo, riconosciuto fino a un massimo annuale di 20 milioni di euro l'anno.

Tavola 2.1 - Quadro macroeconomico

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

	2013	2014	2015	2016	2017
	Contabilità nazionale				
Prodotto interno lordo	1,9	0,1	1,0	0,9	1,5
Importazioni di beni e servizi	-2,3	3,2	6,8	3,5	5,3
Beni	-2,6	3,5	8,4	3,6	5,1
Servizi	-0,9	2,0	0,2	3,2	6,2
Domanda nazionale	-2,9	-0,4	1,4	1,6	1,6
Consumi finali nazionali	-2,1	0,0	1,2	1,2	1,1
<i>di cui: Spesa delle famiglie</i>	-2,6	0,3	1,9	1,4	1,4
<i>Spesa delle Amm. Pubbliche</i>	-0,4	-0,7	-0,6	0,6	0,1
Investimenti fissi lordi	-6,6	-2,3	2,1	3,2	3,8
<i>di cui: Costruzioni</i>	-8,0	-6,6	-0,7	1,2	1,1
<i>Impianti e macchinari</i>	-8,2	1,9	4,6	7,4	8,3
<i>di cui: Mezzi di trasporto</i>	-23,0	9,3	25,4	30,0	35,6
<i>Ricerca e sviluppo</i>	0,6	-2,0	8,4	1,4	7,4
Esportazioni di beni e servizi	0,7	2,7	4,4	2,4	5,4
Beni	1,0	3,0	4,6	2,2	5,2
Servizi	-0,8	1,4	3,6	3,5	6,5
Produzione, occupazione, prezzi					
Produzione industriale⁽¹⁾	-3,0	-1,1	1,7	1,4	3,1
Grado di utilizzazione della capacità produttiva⁽²⁾	72,8	73,7	76,1	76,2	77,4
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	-2,4	0,2	0,7	1,2	0,9
Costo del lavoro per unità di prodotto (Clup)⁽¹⁾	1,3	0,4	0,3	0,5	-0,1
Prezzi al consumo⁽³⁾	1,2	0,2	0,1	-0,1	1,2
Prezzi alla produzione⁽⁴⁾	-1,0	-1,5	-2,6	-1,9	2,3

⁽¹⁾ Indici per totale economia⁽²⁾ Totale imprese industriali, valori percentuali. Fonte: Banca d'Italia.⁽³⁾ Indice generale per l'intera collettività nazionale (Nic), al lordo dei tabacchi (base 2010).⁽⁴⁾ Indice generale dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali (base 2010).

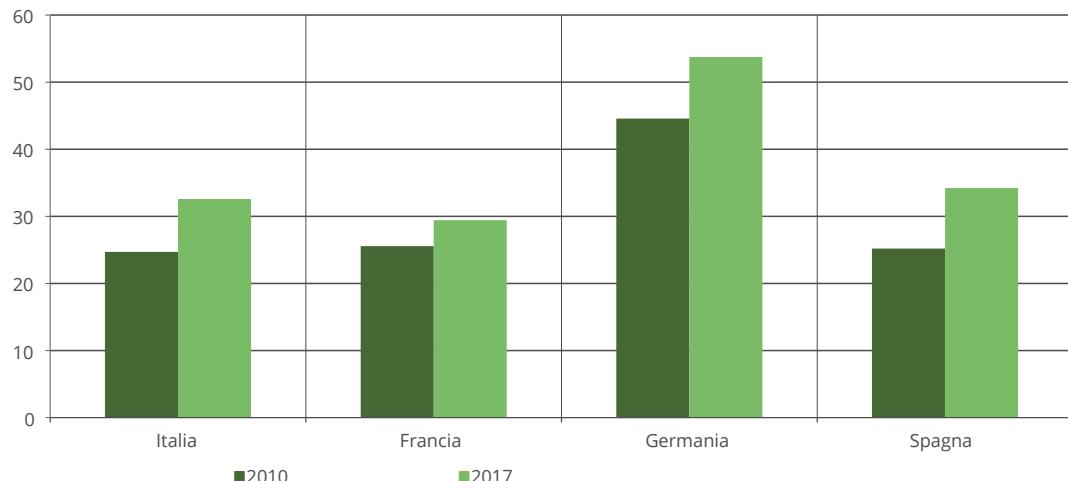
Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La propensione a esportare dell'Italia e dei principali paesi dell'Area dell'euro è in progressivo aumento dal 2010, a seguito della ripresa del commercio mondiale dopo la crisi del 2008-09. Negli ultimi sette anni la quota delle esportazioni di beni e servizi sul PIL è cresciuta di quasi 8 punti percentuali in Italia (dove ha raggiunto il 32,6 per cento nel 2017) e in misura solo di poco superiore (circa 9 punti) in Germania e in Spagna; in Francia l'aumento è stato nettamente più contenuto (meno di 4 punti percentuali).



Grafico 2.3 - Propensione all'esportazione di beni e servizi nei principali paesi dell'Area dell'euro

Rapporti percentuali a prezzi 2010

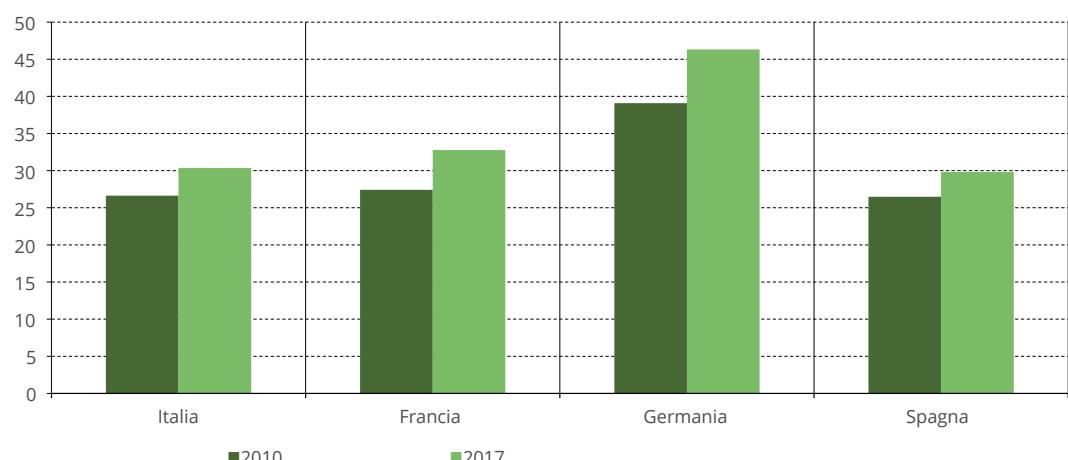


Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Le importazioni italiane di beni e servizi nel 2017 sono state pari al 30,4 per cento della domanda nazionale; nel confronto con i principali paesi dell'Area dell'euro il grado di penetrazione delle importazioni dell'Italia è superiore solo a quello della Spagna (29,8 per cento). In entrambi i paesi la crescita di questo indicatore negli ultimi sette anni è stata inferiore a quella osservata in Germania e in Francia.

Grafico 2.4 - Grado di penetrazione delle importazioni di beni e servizi nei principali paesi dell'Area dell'euro

Rapporti percentuali a prezzi 2010

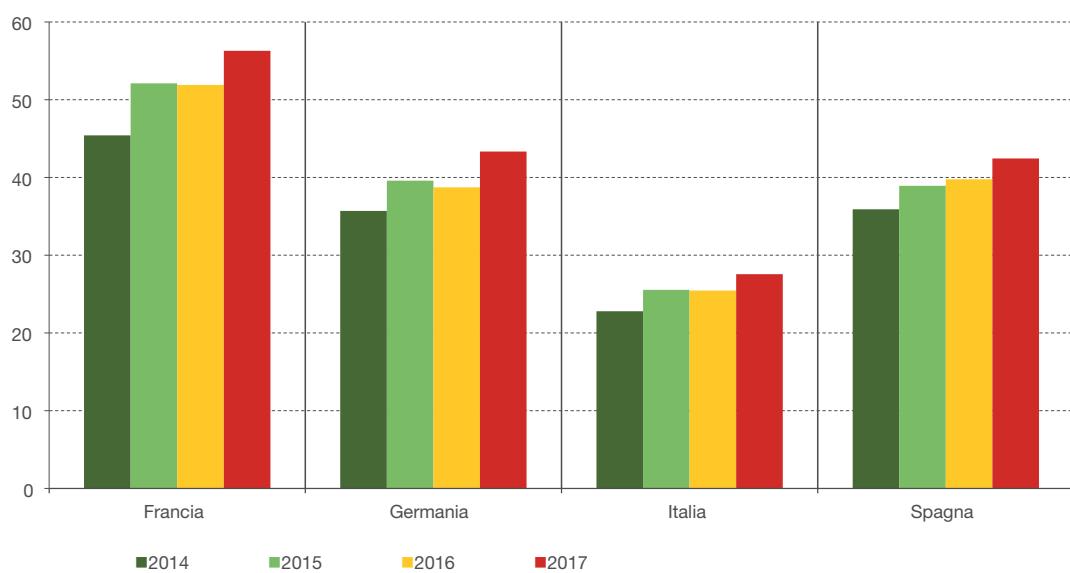


Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel quadriennio 2014-2017, la quota sul PIL degli investimenti diretti (in entrata e in uscita) nei quattro principali paesi dell'Eurozona è salita, riflettendo la crescente interdipendenza produttiva internazionale. In Italia tale quota è tuttavia significativamente inferiore rispetto agli altri maggiori paesi dell'Area dell'euro. Alla fine del 2017 lo stock di investimenti diretti italiani

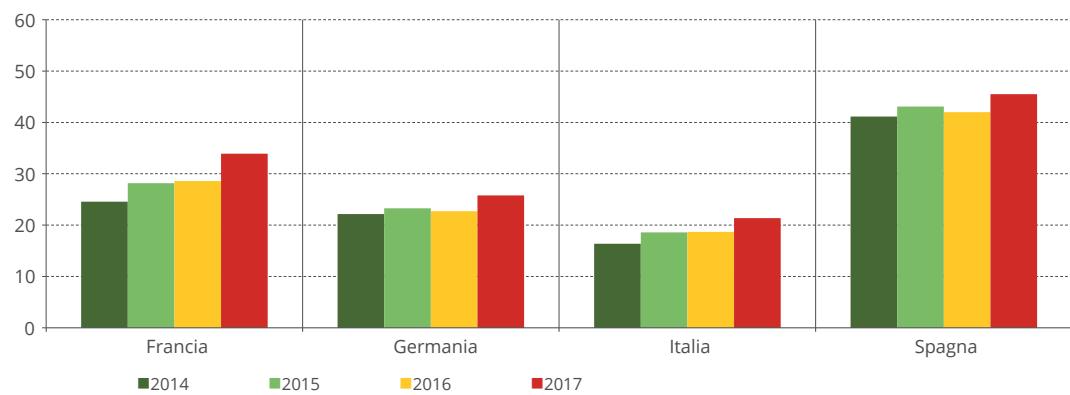
all'estero ammontava al 27,6 per cento del prodotto; l'aumento rispetto al 2014, pari a cinque punti percentuali di PIL, è stato inferiore a quello osservato in Germania, Francia e Spagna. Le consistenze di investimenti diretti esteri in Italia erano solo il 21,4 per cento del PIL alla fine del 2017, sebbene la crescita rispetto al 2014 (5 punti percentuali) sia stata superiore a quella della Germania (3,6 punti) e della Spagna (4,4).

Grafico 2.5 - Investimenti diretti esteri in uscita nei principali paesi dell'Area dell'euro
Rapporti percentuali tra stock e prodotto interno lordo



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

Grafico 2.6 - Investimenti diretti esteri in entrata nei principali paesi dell'Area dell'euro
Rapporti percentuali tra stock e prodotto interno lordo



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

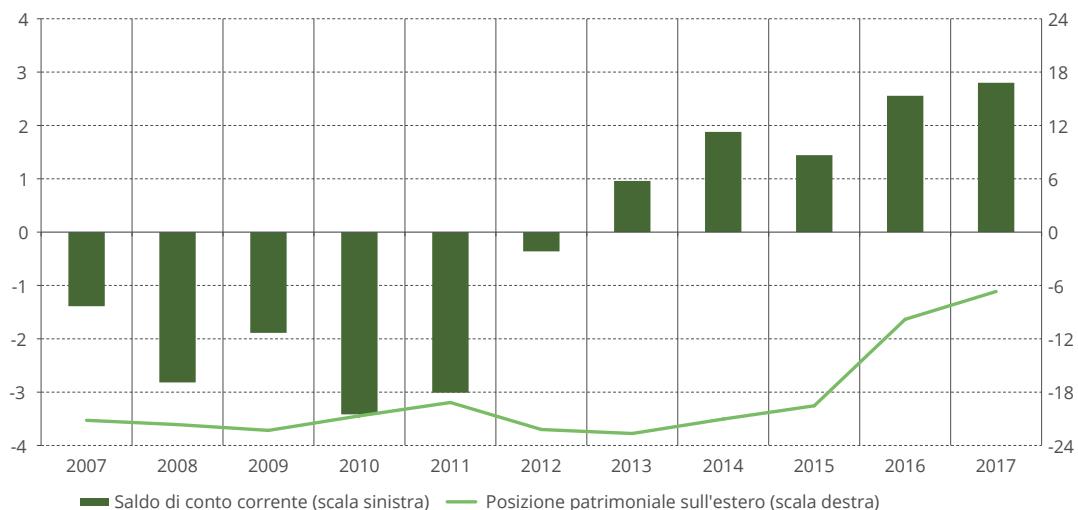
2.1.1 I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia

Nel 2017 il saldo di conto corrente dell'Italia ha continuato ad aumentare, proseguendo il progressivo miglioramento iniziato nel 2011 e raggiungendo un avanzo pari al 2,8 per cento del PIL (grafico 2.7). L'accumularsi di surplus di parte corrente ha contribuito in modo significativo alla riduzione del saldo debitorio della posizione patrimoniale sull'estero (PNE), che alla fine del

2017 era pari al 6,7 per cento del PIL, oltre 15 punti percentuali in meno rispetto al picco negativo registrato quattro anni prima. Sulla base delle previsioni del Fondo monetario internazionale sull'andamento del conto corrente e del prodotto, la PNE dell'Italia si azzererebbe nel 2020, raggiungendo un attivo del 4 per cento del PIL nel 2023.

Grafico 2.7 - Saldo di conto corrente e posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia

In percentuale del prodotto interno lordo

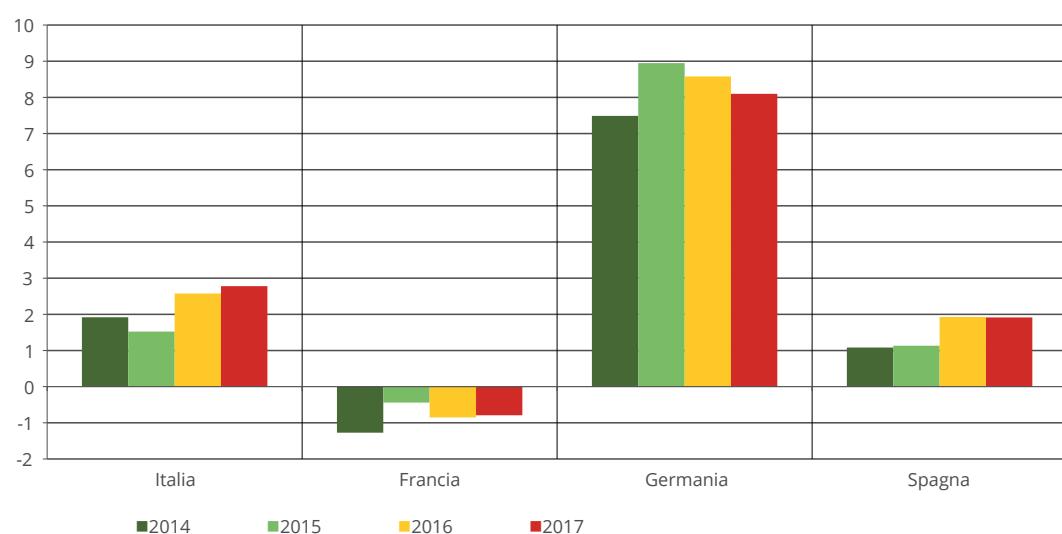


Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia e Istat

Nel confronto tra i principali paesi dell'Area dell'euro, la Germania registra il più ampio surplus di conto corrente (8,1 per cento in rapporto al PIL) seguita da Italia e Spagna. Nell'ultimo triennio l'avanzo della Germania si è lievemente ridimensionato (era l'8,9 per cento del prodotto nel 2015), mentre quello dell'Italia e della Spagna è aumentato rispettivamente di 1,3 e 0,8 punti percentuali di PIL. La Francia continua a registrare un lieve disavanzo (grafico 2.8).

Grafico 2.8 - Saldi di conto corrente dei principali paesi dell'Area dell'euro

In percentuale del prodotto interno lordo



Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel 2017 il surplus di conto corrente dell'Italia si è attestato a 47,8 miliardi di euro (da 43,5 nel 2016; tavola 2.2). Al miglioramento ha contribuito principalmente l'avanzo dei redditi primari, quasi raddoppiato rispetto al 2016, trainato dalla componente relativa ai redditi da capitale; quest'ultima ha beneficiato della minore spesa per interessi sui titoli di debito italiani detenuti dagli investitori esteri, nonché dell'aumento delle entrate derivanti dalle azioni e dalle quote di fondi comuni esteri detenute dai residenti³.

Il surplus delle merci si è leggermente ridotto rispetto al 2016 (a 56 miliardi, da 57,6), riflettendo l'aumento della spesa in beni energetici. Il deficit negli scambi di servizi è peggiorato, soprattutto a causa dell'ampliamento di quello dei servizi di trasporto, che secondo la Banca d'Italia è legato al calo della quota dei vettori residenti nel comparto del trasporto aereo passeggeri, e di quello dei servizi informatici, di informazione e telecomunicazione. L'avanzo della bilancia turistica ha continuato a migliorare, confermando la tendenza positiva iniziata nel 2010.

Il disavanzo dei redditi secondari (14,7 miliardi) si è ridotto rispetto al 2016 di circa due miliardi, per il calo dei trasferimenti netti verso le istituzioni della UE, mentre le rimesse all'estero degli immigrati sono rimaste stabili.

Il saldo del conto finanziario si è significativamente ridotto nel 2017.

Tavola 2.2 - Bilancia dei pagamenti dell'Italia

Saldi in milioni di euro

Voci	2013	2014	2015	2016	2017
Conto corrente	16.037	31.102	25.009	43.493	47.850
Conto capitale	-744	2.682	3.901	-3.111	-869
Conto finanziario	21.864	51.514	35.209	65.387	47.190
Investimenti diretti	650	2.331	2.419	-4.095	-11.235
All'estero	15.288	15.259	14.394	13.679	6.523
In Italia	14.638	12.928	11.976	17.774	17.758
Investimenti di portafoglio	-4.079	4.144	97.505	159.540	98.417
Attività	31.141	101.848	120.870	84.362	127.079
Passività	35.220	97.704	23.366	-75.178	28.662
Altri investimenti	20.731	49.573	-67.563	-85.914	-36.922
Attività	-25.038	17.508	-21.255	6.426	19.968
Passività	-45.769	-32.065	46.309	92.340	56.889
Derivati	3.035	-3.581	2.315	-2.968	-5.721
Variazione riserve ufficiali	1.528	-953	535	-1.175	2.650
Errori e omissioni	6.571	17.730	6.299	25.006	209

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

³ Banca d'Italia (2018), *Relazione annuale*, anno 2017.

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

Saldi in milioni di euro

Voci	2013	2014	2015	2016	2017
Merci (Fob-Fob)	36.099	47.407	51.106	57.657	56.016
Servizi	443	-1.017	-2.618	-2.672	-3.713
Trasporti	7.934	-8.286	-8.363	7.991	-9.318
Viaggi all'estero	12.755	12.528	13.544	13.813	14.597
Altri servizi	-4.378	-5.259	-7.799	-8.494	-8.992
Redditi primari	-2.433	618	-8.184	5.227	10.267
Da lavoro dipendente	3.035	3.579	4.284	4.341	4.416
Da capitale	-8.776	-6.858	-14.849	-1.811	4.317
Altri	3.308	3.897	2.381	2.697	1.534
Redditi secondari	-18.072	-15.905	-15.295	-16.719	-14.720
Amministrazioni pubbliche	-15.458	-13.742	-12.064	-13.954	-11.186
Altri settori	2.362	2.560	1.294	1.675	829
<i>di cui: Rimesse dei lavoratori</i>	-4.976	-4.723	-4.526	-4.441	-4.364
Conto corrente	16.037	31.102	25.009	43.493	47.850

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

2.2 Le esportazioni

Nel 2017 le esportazioni hanno registrato un'accelerazione rispetto all'anno precedente, sia nella componente dei beni (5,2 per cento in volume, da 2,2) sia in quella dei servizi (6,5 per cento da 3,5; tavola 2.4).

L'incremento delle vendite di beni all'estero è stato trainato dall'espansione verso i paesi dell'Unione Europea (6,7 per cento a prezzi correnti; a livello settoriale, il contributo maggiore è provenuto dalla farmaceutica (16 per cento) e dal comparto degli autoveicoli (9,6 per cento).

I prezzi dei beni e dei servizi esportati, misurati dai deflatori impliciti della contabilità nazionale, sono aumentati rispettivamente dell'1,9 e dell'1,1 per cento.

Tavola 2.4 - Esportazioni⁽¹⁾

Beni	2014	2015	2016	2017
Milioni di euro	389.510	405.981	410.008	439.447
Variazioni percentuali	2,8	4,2	1,0	7,2
<i>Prezzi delle esportazioni⁽²⁾</i>	-0,3	-0,4	-1,1	1,9
<i>Volumi</i>	3,0	4,6	2,2	5,2
Esportazioni Fob, valori doganali (milioni di euro)	398.870	412.291	417.077	448.107
Servizi				
Milioni di euro	85.791	88.583	90.941	97.894
Variazioni percentuali	2,1	3,3	2,7	7,6
<i>Prezzi delle esportazioni⁽²⁾</i>	0,7	-0,3	-0,8	1,1
<i>Volumi</i>	1,4	3,6	3,5	6,5

⁽¹⁾ Dati di contabilità nazionale.⁽²⁾ Deflatori impliciti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La dinamica dei prezzi e dei volumi esportati dall'Italia nel 2017 è stata pressoché in linea con quella del complesso dell'Area dell'euro. Le esportazioni sono cresciute del 5,4 per cento in Italia e del 5,1 per cento nell'area; la variazione dei prezzi all'export, tornata in area positiva dopo la flessione del 2016, è stata rispettivamente pari all'1,7 e 1,9 per cento.

La competitività di prezzo delle imprese italiane (misurata dal tasso di cambio effettivo reale basato sui prezzi alla produzione dei manufatti) è rimasta per lo più invariata rispetto al 2016. In Francia e in Germania la competitività dei prodotti esportati ha registrato un lieve miglioramento (rispettivamente pari a -0,4 e -0,2 per cento). Tra gli altri partner commerciali, il Regno Unito ha continuato a beneficiare del deprezzamento della sterlina, ottenendo un miglioramento della competitività di prezzo del 4,2 per cento, così come il Giappone, che ha visto la competitività dei suoi prodotti migliorare del 5,8 per cento, dopo il peggioramento del 2016.

Grafico 2.9 - Esportazioni di beni e servizi in Italia e nell'Area dell'euro

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



(1) Deflatori impliciti di contabilità nazionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.5 - Competitività di prezzo in alcuni paesi industriali

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

Indici di competitività basati sui prezzi alla produzione dei manufatti	2013	2014	2015	2016	2017
Italia	2,0	1,0	-2,9	1,2	0,1
Francia	1,8	0,3	-3,8	0,5	-0,4
Germania	2,5	1,5	-2,5	2,3	-0,2
Regno Unito	1,1	-0,9	4,0	-7,1	-4,2
Spagna	1,7	0,1	-2,7	0,7	1,5
Stati Uniti	1,7	3,5	10,1	2,0	-1,4
Giappone	-17,7	-3,5	-4,1	12,6	-5,8

(1) Variazioni negative indicano un miglioramento di competitività e viceversa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Il 2017 è stato caratterizzato da un incremento generalizzato dei prezzi dei prodotti industriali non energetici venduti sia sul mercato estero sia su quello interno. Confrontando l'Italia con i quattro principali paesi dell'Area dell'euro emerge come i prezzi sul mercato estero siano aumentati in tutti i paesi; la variazione più intensa si è registrata in Spagna (2,5 per cento) mentre per gli altri paesi l'incremento è stato di entità simile: 1,2 per cento in Italia, 1,6 in Francia e 1,4 in Germania.

Considerando le diverse aree di destinazione dei prodotti esportati (interne o esterne all'Area dell'euro) emerge che per tutti i paesi gli incrementi di prezzo sono stati più sostenuti per i prodotti venduti nell'Area dell'euro.

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

Variazioni percentuali degli indici, base 2010=100

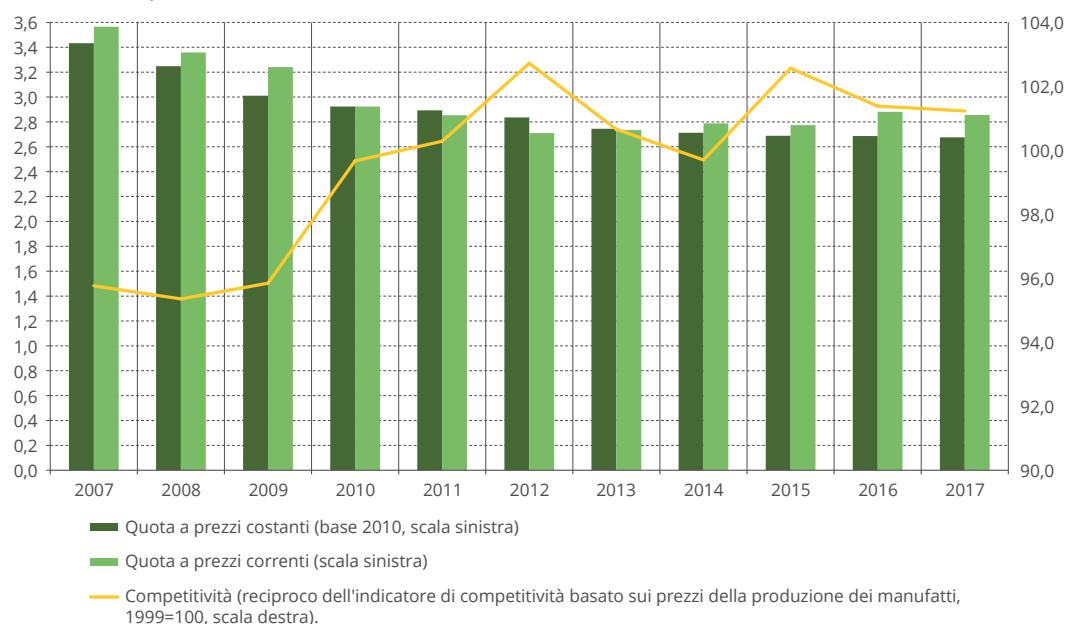
	2013	2014	2015	2016	2017
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero					
Francia	-0,1	-0,4	1,1	-1,4	1,6
Italia	-0,2	0,0	0,4	-0,6	1,2
Germania	-0,3	0,0	1,3	-0,5	1,4
Spagna	-0,9	-1,3	0,9	-1,0	2,5
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - area dell'euro					
Francia	-0,3	-0,9	-0,8	-1,6	2,3
Italia	-0,7	-0,2	0,0	-0,5	1,7
Germania	0,0	-0,5	0,0	-0,5	1,9
Spagna	-0,7	-1,6	-0,1	-0,9	2,7
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero - non area dell'euro					
Francia	0,1	0,1	2,8	-1,4	1,0
Italia	0,2	0,1	0,9	-0,8	0,8
Germania	-0,5	0,4	2,2	-0,6	1,1
Spagna	-1,2	-0,7	2,5	-1,6	2,2
Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato interno					
Francia	0,6	-0,6	-0,9	-1,0	1,5
Italia	0,2	0,2	-0,1	-0,5	1,8
Germania	0,3	0,0	-0,4	-0,2	2,3
Spagna	0,7	-0,7	0,3	-0,4	2,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel 2017 le esportazioni di beni dell'Italia sono cresciute in volume in linea con il commercio mondiale; la quota di mercato sulle esportazioni mondiali è rimasta invariata, sia a prezzi correnti sia in volume. La crescita delle vendite all'estero di beni dell'Italia (5,2 per cento) è stata lievemente superiore a quella della domanda potenziale proveniente dai mercati di sbocco (grafico 2.11), confermando una tendenza favorevole in atto dall'inizio del decennio.

Grafico 2.10 - Competitività e quote di mercato delle esportazioni italiane di merci

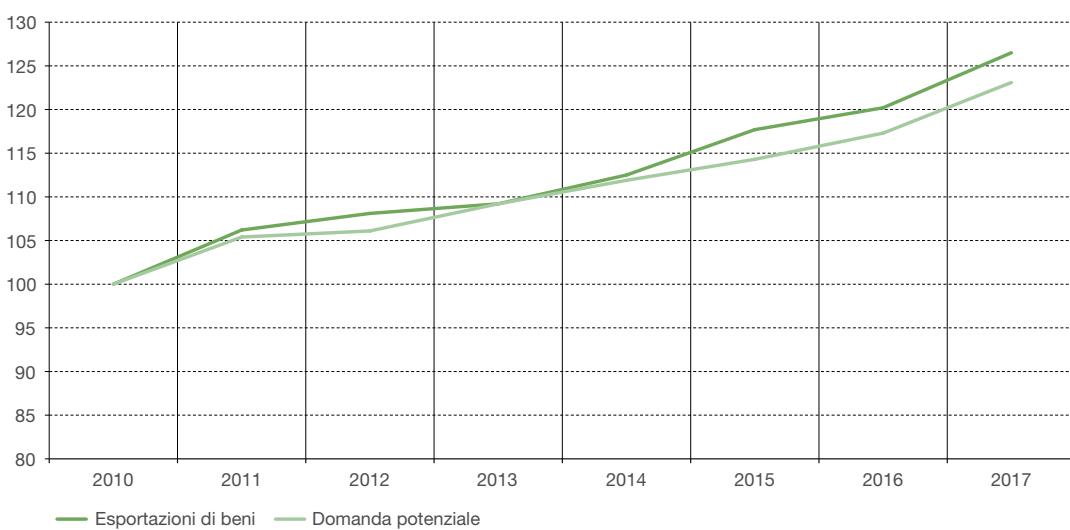
Quote in percentuale e indici in base 1999=100



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

Grafico 2.11 - Esportazioni di beni in volume e domanda potenziale⁽¹⁾

Indici 2010=100



(1) Esportazioni di beni di contabilità nazionale. La domanda potenziale è calcolata come media ponderata delle importazioni in volume dei partner commerciali dell'Italia, pesate per le rispettive quote sulle esportazioni italiane in valore.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia



Le quote di mercato delle esportazioni italiane: un'analisi *constant-market-shares*

di Federica Di Giacomo*

L'analisi *constant-market-shares* (CMS) consente di scomporre l'andamento delle quote delle esportazioni di un paese rispetto a un gruppo di confronto in tre componenti distinte: *effetto competitività*, *effetto struttura* ed *effetto adattamento*. L'effetto struttura è a sua volta separabile in una componente merceologica, una geografica e una di interazione strutturale.¹ Nel presente approfondimento viene analizzato l'andamento delle quote detenute dalle esportazioni italiane su un mercato mondiale definito dalle importazioni di 48 paesi, rappresentanti circa il 94 per cento delle importazioni mondiali di merci nel 2017.² Tali quote vengono calcolate prima con riferimento a tutti i concorrenti, cioè usando come denominatore le importazioni dei 48 paesi dal mondo, e poi limitando il confronto competitivo ai soli paesi dell'Eurozona. L'orizzonte temporale della nostra analisi spazia dal 1999 al 2017. Per entrambi i gruppi di confronto suddivideremo il periodo di riferimento in due sotto-periodi: 1999-2010 e 2010-2017, caratterizzati da andamenti molto diversi delle quote italiane.

*ICE. Ha collaborato Raffaele Di Pietro

1 Nell'analisi CMS presentata in questo riquadro la formula di scomposizione della variazione di una quota di mercato aggregata è la seguente:

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

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

$$Ec = \sum_i \sum_j (S_{ij}^t - S_{ij}^{t-1}) W_{ij}^{t-1}$$

$$Esm = \sum_i (p_i^t - p_i^{t-1}) S_i^{t-1}$$

$$Esg = \sum_j (g_j^t - g_j^{t-1}) S_j^{t-1}$$

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

$$Ea = \sum_i \sum_j (S_{ij}^t - S_{ij}^{t-1}) (w_{ij}^t - w_{ij}^{t-1})$$

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

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

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

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

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

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

2 I 48 paesi considerati sono: i 28 dell'Unione Europea e Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Indonesia, Malaysia, Messico, Russia, Singapore, Stati Uniti, Svizzera, Taiwan, Thailandia e Turchia. Nell'analisi sono prese in considerazione le importazioni disaggregate in 1.792 prodotti, secondo la classificazione *Harmonized system* a quattro cifre (HS-4).

Tavola 1- Analisi *constant-market- shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo

	1999	2010	1999-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010-2017
Quota di mercato	3,84	2,81		2,78	2,70	2,70	2,78	2,82	2,92	2,91	
variazione assoluta				-1,03	-0,03	-0,08	0,00	0,07	0,04	0,11	-0,02
Effetto competitività			-0,55	0,00	0,01	-0,04	0,00	-0,06	0,02	0,03	-0,04
Effetto struttura			-0,53	-0,02	-0,10	0,05	0,08	0,11	0,10	-0,06	0,16
merceologica			-0,55	-0,05	-0,05	0,04	0,08	0,16	0,07	-0,09	0,16
geografica			-0,09	-0,01	-0,03	0,02	-0,01	0,00	0,04	-0,02	-0,01
interazione			0,12	0,04	-0,02	0,00	0,01	-0,04	-0,01	0,04	0,02
Effetto adattamento			0,05	-0,01	0,01	-0,01	-0,01	-0,02	-0,02	0,02	-0,03

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

Tra il 1999 e il 2010 la quota dell'Italia sulle importazioni mondiali si ridusse, come risultato di perdite diffuse nella maggior parte dei prodotti e dei mercati (effetto competitività pari a -0,55) e di un effetto struttura negativo di simile entità (-0,53). In particolare, l'effetto struttura merceologica negativo rivelava la scarsa conformità tra il modello di specializzazione settoriale delle esportazioni italiane e le tendenze della domanda mondiale negli anni duemila. Anche la componente geografica dell'effetto struttura risultò negativa, sebbene in misura lieve, evidenziando la debolezza della domanda nei mercati di sbocco su cui erano maggiormente orientate le esportazioni italiane.

Negli ultimi anni, invece, la quota italiana sulle importazioni mondiali ha fatto registrare una lieve ripresa, passando da 2,81 nel 2010 a 2,91 per cento nel 2017. Si tratta principalmente del risultato di un effetto struttura merceologica positivo (0,16), che rivela un cambiamento nelle tendenze della domanda mondiale in direzioni più favorevoli alle caratteristiche del modello di specializzazione delle esportazioni italiane. Tra i fattori che hanno generato questo risultato un ruolo importante spetta alla caduta dei prezzi dei prodotti primari, avvenuta tra il 2013 e il 2016, che ha contribuito a sostenere le quote dell'Italia e degli altri paesi non esportatori di materie prime. Se ne ha riscontro nei dati sul 2017, in cui la ripresa dei prezzi dei prodotti primari ha capovolto il segno dell'effetto struttura merceologica.

Tavola 2- Analisi *constant-market-shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo di manufatti

	1999	2010	1999-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010-2017
Quota di mercato	4,21	3,36		3,43	3,36	3,38	3,43	3,25	3,31	3,35	
variazione assoluta			-0,85	0,07	-0,07	0,02	0,06	-0,18	0,05	0,04	-0,01
Effetto competitività			-0,55	0,01	0,01	-0,01	0,02	-0,10	0,02	0,03	-0,03
Effetto struttura			-0,16	0,07	-0,10	0,05	0,05	-0,08	0,06	-0,01	0,04
merceologica			-0,20	0,03	-0,03	0,01	0,05	-0,02	0,01	-0,04	0,02
geografica			0,00	0,01	-0,04	0,02	0,00	-0,06	0,05	-0,01	-0,03
interazione			0,03	0,03	-0,03	0,02	0,00	0,00	-0,01	0,04	0,05
Effetto adattamento			-0,14	-0,01	0,02	-0,02	-0,01	0,00	-0,02	0,02	-0,02

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

Tra il 2010 e il 2017 l'effetto competitività e l'effetto adattamento hanno invece dato un contributo lievemente negativo alla variazione della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo (coefficienti cumulati rispettivamente pari a -0,04 e -0,03), testimoniando la prevalenza di perdite di quota diffuse, anche nei prodotti e nei mercati più dinamici.

Per avere un'idea più precisa di quanto i risultati mostrati nella tavola 1 siano stati influenzati dalle oscillazioni dei prezzi delle materie prime, l'analisi CMS è stata ripetuta considerando soltanto il mercato delle importazioni mondiali di manufatti.

Come si può vedere nella tavola 2, l'importanza dell'effetto struttura merceologica risulta assai minore di quanto apparisse per il totale delle merci. La forte perdita di quota degli anni duemila appare determinata prevalentemente dall'effetto competitività, rafforzato da un effetto adattamento negativo. Le dimensioni dell'effetto struttura merceologica risultano relativamente contenute (meno di un quarto della perdita di quota totale), ma il suo segno appare comunque negativo, a conferma della "inefficienza dinamica" del modello di specializzazione dell'industria manifatturiera italiana. La differenza nelle dimensioni dell'ESM tra le tavole 1 e 2 misura indirettamente il contributo che l'ascesa dei prezzi delle materie prime arrecò alla perdita di quota delle esportazioni italiane.

Anche nel periodo tra il 2010 e il 2017 le dimensioni dell'effetto struttura merceologica, valutato per i soli manufatti (0,02), appaiono assai più contenute di quelle per il totale delle merci (0,16), a conferma che quest'ultimo è stato determinato in gran parte dalla discesa dei prezzi delle materie prime. Peraltro, nella Tavola 2 tutti i termini generati dall'analisi CMS risultano di dimensioni contenute negli ultimi anni. La quota dell'Italia sul mercato mondiale dei manufatti è rimasta sostanzialmente invariata, come risultato di deboli contributi negativi dell'effetto competitività e dell'effetto adattamento, nonché dell'effetto struttura geografica, compensati dai contributi positivi dell'ESM e dell'effetto di interazione strutturale che, pur se molto limitati, confermano che le tendenze nella composizione della domanda mondiale di manufatti sono diventate più favorevoli ai prodotti del *made in Italy*.

Tavola 3 - Analisi *constant-market- shares* della quota dell'Italia sulle importazioni del mondo dall'Eurozona

	1999	2010	1999-2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2010-2017
Quota di mercato	12,29	10,56		10,58	10,68	10,63	10,74	10,75	10,84	10,91	
variazione assoluta				-1,74	0,02	0,09	-0,05	0,11	0,02	0,09	0,07
Effetto competitività				-0,82	-0,05	0,13	-0,08	0,04	-0,02	0,06	0,12
Effetto struttura				-1,07	0,08	0,05	0,05	0,14	0,10	0,09	-0,06
merceologica				-1,09	0,02	-0,04	0,09	0,07	0,10	0,11	-0,04
geografica				0,27	0,04	0,07	-0,01	-0,02	0,01	-0,02	-0,02
interazione				-0,25	0,02	0,02	-0,04	0,09	-0,01	0,00	0,00
Effetto adattamento				0,15	-0,01	-0,09	-0,01	-0,07	-0,07	-0,06	0,01
											-0,30

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

Nel complesso, dalle analisi precedenti emerge che la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane, dopo essere fortemente diminuita negli anni duemila, anche per effetto del contributo negativo derivante dalle caratteristiche del loro modello di specializzazione, ha mostrato una migliore capacità di tenuta a partire dal 2010. Al fine di valutare in che misura questi risultati siano stati condizionati dall'avanzata della Cina e degli altri paesi emergenti, l'analisi CMS è stata infine ripetuta restringendo il confronto ai soli paesi dell'Eurozona. Nella

tavola 3 vengono presentati i risultati ottenuti considerando la quota di mercato dei prodotti italiani sulle importazioni del mondo³ dall'Eurozona.

Anche in questo ambito concorrenziale più ristretto, emerge che nel periodo tra il 1999 e il 2010 la quota di mercato delle esportazioni italiane si ridusse sensibilmente, passando dal 12,3 al 10,6 per cento delle importazioni mondiali dall'Eurozona. A questo risultato contribuì, per meno della metà, l'andamento negativo delle quote di mercato italiane nei singoli prodotti e mercati di sbocco (effetto competitività di -0,82 punti percentuali), peraltro attenuato dall'effetto adattamento (+0,15). La parte principale della flessione fu generata da un forte effetto struttura merceologica negativo (-1,09), rafforzato dall'effetto di interazione strutturale (-0,25), il che rivela che, anche a confronto con i concorrenti dell'Eurozona, il modello di specializzazione delle esportazioni italiane era orientato verso prodotti in cui la domanda mondiale era poco dinamica. Viceversa, l'effetto geografico risultò positivo (0,27), riflettendo un andamento più favorevole della domanda nei mercati di sbocco verso i quali le esportazioni italiane erano relativamente più orientate, rispetto alla media dell'Eurozona.

Le tendenze recenti appaiono più favorevoli. Nel periodo tra il 2010 e il 2017 la quota italiana sulle importazioni mondiali dall'Eurozona è cresciuta quasi costantemente, recuperando 0,35 punti percentuali. Quasi tutte le componenti individuate dall'analisi CMS hanno fornito un contributo positivo. L'unica eccezione è l'effetto adattamento (-0,30), che rivela una correlazione negativa tra le variazioni delle quote italiane nei singoli prodotti e mercati di sbocco e l'evoluzione della domanda mondiale. Tali variazioni sono comunque state prevalentemente positive, come testimoniato dall'effetto competitività (0,20). Anche l'effetto struttura (0,45) è risultato positivo in tutte le sue componenti, confermando che le tendenze della domanda mondiale sono diventate più favorevoli rispetto alle caratteristiche del modello di specializzazione delle esportazioni italiane.

Concentrando l'attenzione sul solo 2017, in cui la quota italiana è aumentata di 0,07 punti percentuali, si nota un deciso miglioramento dell'effetto competitività (+0,12), mentre il contributo dell'effetto struttura è stato lievemente negativo, sia nella componente merceologica (-0,04), sia in quella geografica (-0,02).

³ Anche in questo caso il "mondo" è costituito dai 48 paesi indicati nella nota 2.

2.3 Le importazioni

Nel 2017 le importazioni di beni e servizi dell'Italia sono cresciute in volume del 5,3 cento (da 3,5 per cento nell'anno precedente; grafico 2.10). L'accelerazione ha riguardato sia la componente dei beni (5,1 per cento) sia quella dei servizi (6,3 per cento). I prezzi all'import (calcolati tramite i deflatori impliciti) sono aumentati più intensamente per le merci (3,6 per cento) che per i servizi (1,2 per cento). In particolare, la dinamica dei prezzi delle importazioni di beni è tornata positiva dopo un quadriennio di flessioni.

Tavola 2.7 - Importazioni⁽¹⁾

Beni	2014	2015	2016	2017
Milioni di euro	342.108	354.876	352.356	383.494
Variazioni percentuali	-0,3	3,7	-0,7	8,8
<i>Prezzi delle importazioni⁽²⁾</i>	-3,7	-4,3	-4,2	3,6
Volumi	3,5	8,4	3,6	5,1
Importazioni Cif, valori doganali (milioni di euro)	356.939	370.484	367.626	400.659
Servizi				
Milioni di euro	86.918	91.267	93.927	100.992
Variazioni percentuali	3,6	5,0	2,9	7,5
<i>Prezzi delle importazioni⁽²⁾</i>	1,6	4,8	-0,3	1,2
Volumi	2,0	0,2	3,2	6,3

⁽¹⁾ Dati di contabilità nazionale.

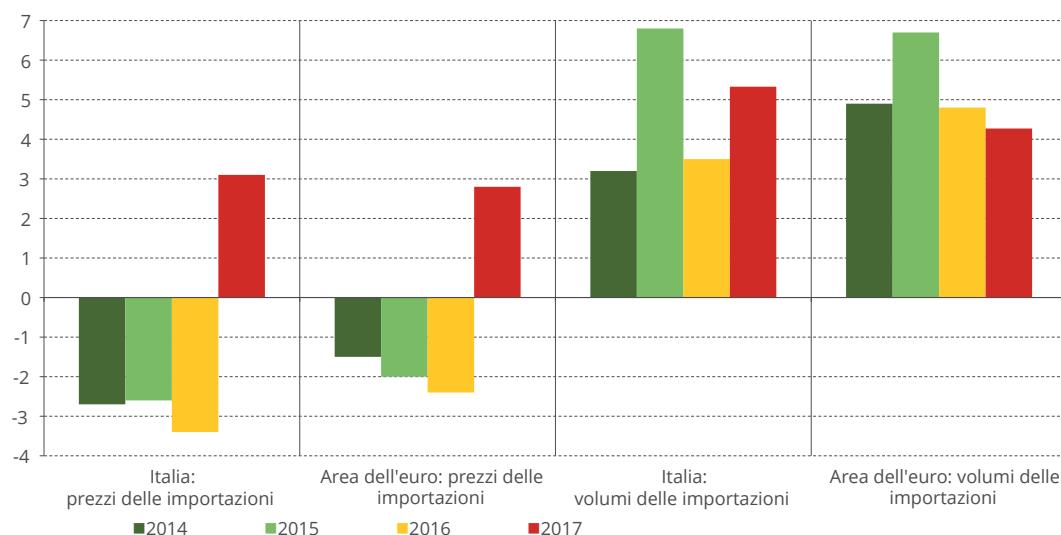
⁽²⁾ Deflatori impliciti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La crescita dei volumi importati dall'Italia è stata più intensa rispetto alla media dell'Area dell'euro (4,3 per cento), i cui acquisti dall'estero hanno invece continuato a rallentare, per il terzo anno consecutivo. Anche i prezzi delle importazioni sono saliti più in Italia (3,1 per cento) che nell'Area dell'euro (2,8 per cento).

Grafico 2.12 - Importazioni di beni e servizi in Italia e nell'Area dell'euro

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



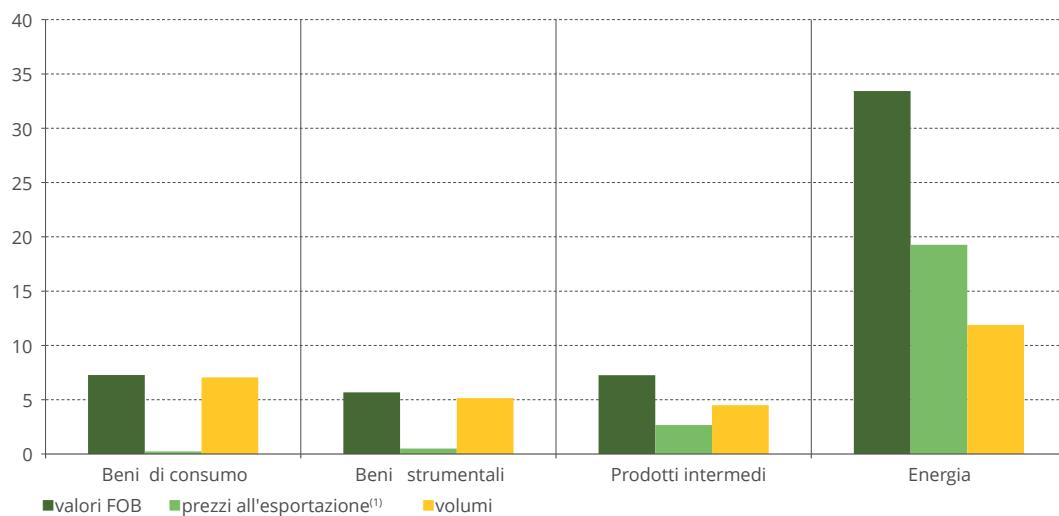
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

2.4 Il commercio estero per classi di destinazione economica dei beni

Nel 2017 l'aumento dei volumi esportati ha riguardato tutti i principali raggruppamenti di beni per destinazione economica. Tra questi, il comparto dell'energia e quello dei beni di consumo hanno registrato le variazioni più consistenti (rispettivamente 11,9 e 7,1 per cento). I prezzi dei beni esportati sono rimasti pressoché stabili per i beni di consumo (0,2 per cento) e per quelli strumentali (0,5 per cento), mentre sono aumentati per i prodotti intermedi (2,7 per cento) e, soprattutto, per quelli energetici (19,3 per cento).

Grafico 2.13 - Esportazioni dell'Italia per principali categorie merceologiche, 2017

Variazioni percentuali sull'anno precedente

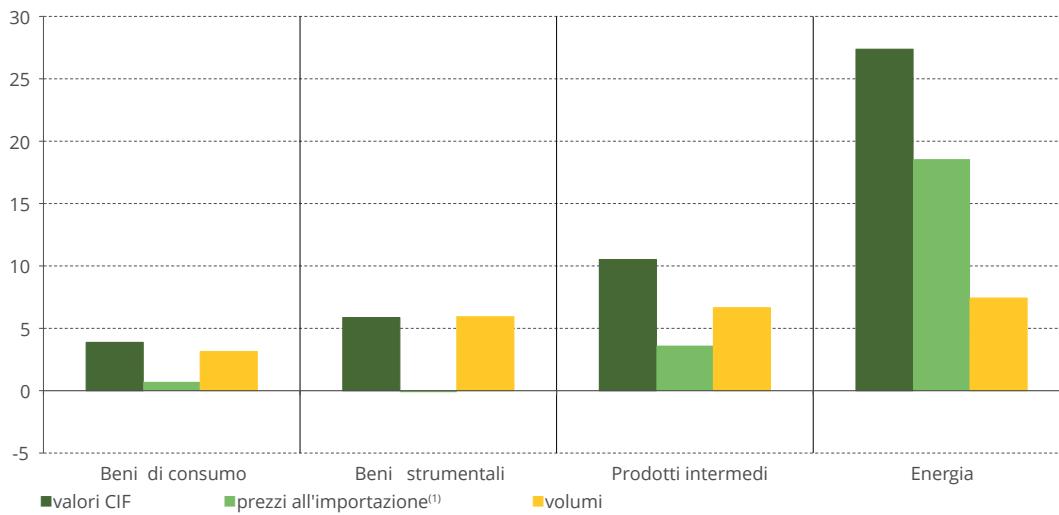


⁽¹⁾ Indici dei prezzi alla produzione sul mercato estero, base 2010.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 2.14 - Importazioni dell'Italia per principali categorie merceologiche, 2017

Variazioni percentuali sull'anno precedente



⁽¹⁾ Indici dei prezzi all'importazione dei prodotti industriali, base 2010.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

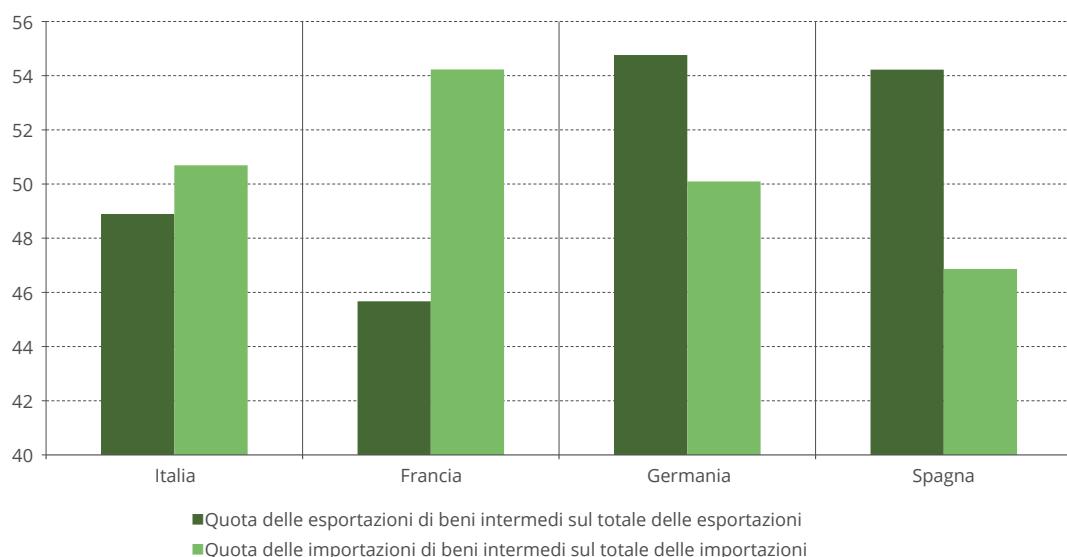


Per quanto riguarda le importazioni, la crescita dei volumi nel 2017 è stata sostenuta nei comparti dei beni energetici (7,4 per cento), dei prodotti intermedi (6,7 per cento) e di quelli strumentali (5,9 per cento). I prezzi all'import dei prodotti energetici hanno subito un incremento consistente (18,6 per cento) che ha determinato una variazione delle importazioni in valore pari al 27,4 per cento. Seppur con minore intensità, anche i prezzi dei prodotti intermedi importati sono aumentati (3,6 per cento); quelli dei beni di consumo e dei beni strumentali sono rimasti pressoché stabili (rispettivamente 0,7 e -0,1 per cento).

Una misura del grado di integrazione nelle catene del valore globali può essere desunta dall'incidenza dei beni intermedi lavorati, riguardanti cioè parti e componenti al netto delle materie prime⁴, sul totale delle esportazioni e delle importazioni di un paese. Tale incidenza è significativa per i principali paesi dell'Eurozona (grafico 2.15).

In Italia e soprattutto in Francia la quota delle importazioni di beni intermedi sul totale delle importazioni ha superato la corrispondente quota dal lato delle esportazioni; suggerendo che i due paesi possano essere considerati "a valle" nelle catene del valore globale. Viceversa, Germania e Spagna, per le quali l'incidenza dei beni intermedi lavorati sui flussi di scambio è più elevata per le esportazioni che per le importazioni, possono essere considerati "a monte" nelle catene produttive internazionali.

Grafico 2.15 - Quota di esportazioni e importazioni di beni intermedi lavorati sul totale delle esportazioni e delle importazioni, 2017



Fonte: elaborazioni ICE su dati IHS Markit

⁴ Per svolgere l'analisi è stata usata la classificazione BEC (Broad Economic Categories) rev. 5 delle Nazioni Unite, replicando l'impostazione adottata nel Rapporto UNCTAD (2015) che distingue tra beni intermedi lavorati (*processed intermediates*) e materie prime (*primary intermediates*).



Il recente miglioramento della posizione netta sull'estero dell'Italia

di Valerio Della Corte, Stefano Federico ed Enrico Tosti*

Introduzione¹

Negli ultimi quattro anni la posizione patrimoniale netta sull'estero (PNE) dell'Italia ha registrato un forte miglioramento, pur rimanendo debitoria; tra l'inizio del 2014 e la fine del 2017 è passata da quasi il 25 per cento del PIL a meno del 7 per cento. Sebbene significativamente inferiore ai valori eccezionalmente elevati raggiunti in Grecia, Portogallo e Spagna (compresi tra l'80 e il 95 per cento del PIL nazionale alla vigilia della crisi finanziaria globale a fine 2007), la posizione debitoria netta dell'Italia è stata motivo di attenzione a livello internazionale. Come osservato dalla Commissione Europea (2014), *"gli sviluppi verificatisi in Italia nel 2011-2012 dimostrano che anche una posizione patrimoniale netta sull'estero lievemente negativa può rendere un paese vulnerabile a un'inversione dell'afflusso di capitali esteri, con ricadute negative per l'economia"*.

Il lavoro esamina pertanto l'andamento della PNE nell'ultimo ventennio, dedicando una particolare attenzione al contributo degli aggiustamenti di valutazione e ai fattori sottostanti il recente riequilibrio verso l'estero dell'Italia. Inoltre, presenta un'analisi prospettica dell'evoluzione della PNE nel medio periodo, sulla base dell'andamento previsto del saldo di conto corrente e del PIL e di scenari alternativi per valutare gli effetti di aggiustamenti di valutazione a eventuali shock inattesi ai cambi, ai corsi azionari e ai tassi di interesse, potenzialmente sfavorevoli alla PNE stessa.

Principali sviluppi della PNE dell'Italia dal 1999

Il raccordo tra la bilancia dei pagamenti (flussi) e la posizione patrimoniale sull'estero (stock) è dato dalla seguente identità (1):

$$PNE_t = PNE_{t-1} + CA_t + EO_t + VAL_t + OTH_t \quad (1)$$

dove PNE_t denota la posizione patrimoniale sull'estero, CA_t il saldo di conto corrente e conto capitale, EO_t gli errori e omissioni (la relazione sarebbe con il saldo di conto finanziario (FA), ma $FA = CA + EO$), VAL_t gli aggiustamenti di valutazione (variazioni nei prezzi e nei tassi di cambio) intercorsi tra $t-1$ and t , e OTH_t gli altri aggiustamenti in volume (per esempio, riclassificazioni statistiche). Sostituendo ricorsivamente la definizione della PNE a $t-1$ nell'espressione, si ottiene l'equazione:

$$PNE_t = PNE_{t-1} + \sum_{s=0}^t (CA_s + EO_s + VAL_s + OTH_s) \quad (2)$$

Ipotizzando che gli errori e omissioni e gli aggiustamenti $\sum_{s=0}^t (EO_s + VAL_s + OTH_s)$ si annullino su un orizzonte temporale sufficientemente lungo e che la condizione di partenza sia di sostanziale equilibrio degli stock, la PNE tende a coincidere con il saldo cumulato del conto corrente e conto capitale.

* Banca d'Italia

1 L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro in corso di pubblicazione nella collana Questioni di Economia e Finanza (QEF) della Banca d'Italia dal titolo: *Unwinding external stock imbalances? The case of Italy's net international investment position*.



Il grafico 1 riporta l'evoluzione della PNE dell'Italia dal 1999, anno di partenza per le serie storiche coerenti con gli standard statistici della sesta edizione del Manuale di bilancia dei pagamenti del Fondo Monetario Internazionale (FMI), confrontata con quella del saldo cumulato del conto corrente e conto capitale. Tre distinte fasi possono essere individuate. La prima, fino al 2007, è

Grafico 1 - PNE e saldo cumulato del conto corrente e conto capitale⁽¹⁾

Dati trimestrali in percentuale del PIL

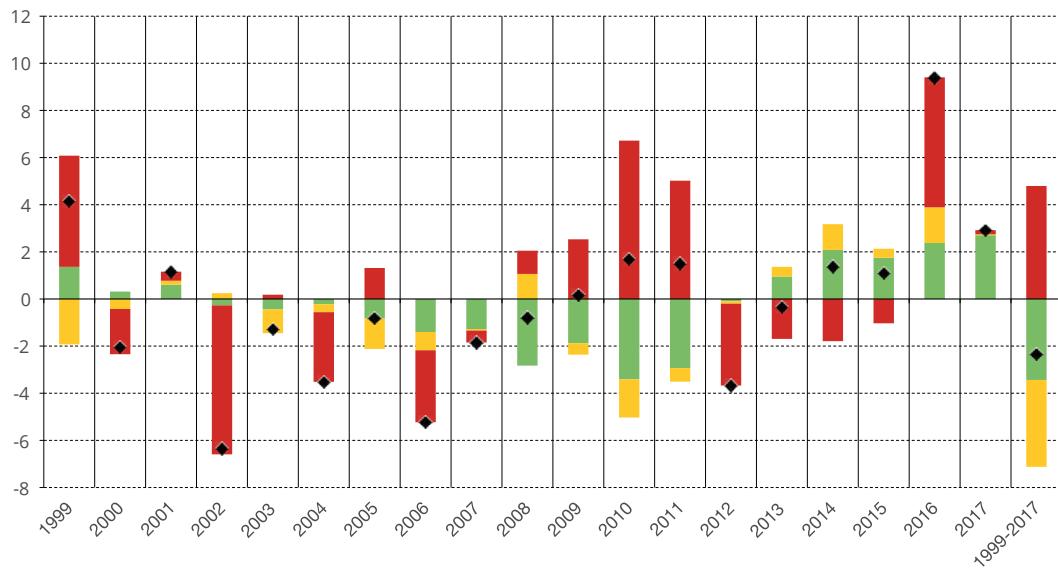


⁽¹⁾ Il saldo del conto corrente e conto capitale è cumulato a partire dal 1° trimestre 1999, con valore di partenza pari al corrispondente valore della PNE

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat (PIL)

Grafico 2- Variazione della PNE e sua scomposizione

Dati annuali in percentuale del PIL



■ Saldo conto corrente e conto capitale ■ Errori e omissioni ■ Aggiustamenti di valutazione ◆ Variazione della PNE

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat (PIL)



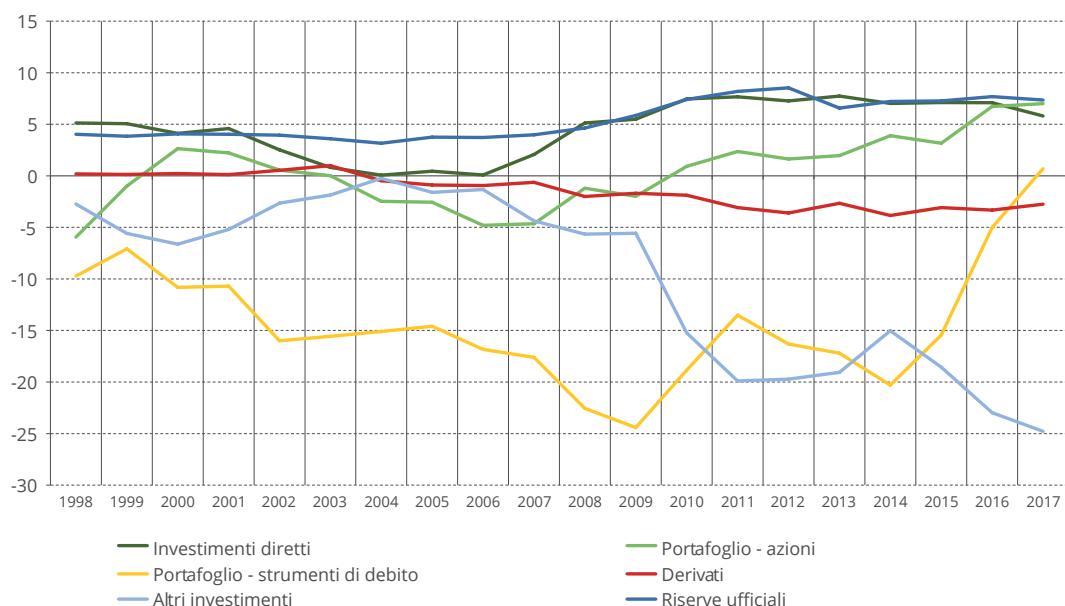
stata caratterizzata da un ampliamento della posizione debitoria – dal quasi pareggio a circa -24 per cento del PIL – più intenso di quanto giustificato dal saldo corrente. La seconda fase, fino all'inizio del 2014, mostra invece una sostanziale stabilità della PNE (tra -20 e -25 per cento del PIL), nonostante il persistente e significativo deficit di parte reale. Infine, l'ultimo quadriennio, in cui il miglioramento (di quasi 18 punti di PIL) è stato molto più consistente di quello registrato dal conto corrente. Dal grafico 2 emerge che nel complesso del periodo 1999-2017 il contributo degli aggiustamenti di valutazione è stato sostanzialmente analogo ma di segno opposto a quello degli errori e omissioni; la PNE alla fine del 2017 è pertanto tornata su un livello molto vicino a quello del saldo cumulato del conto corrente e conto capitale.

Esaminando la ripartizione degli stock per strumento finanziario, si osservano andamenti piuttosto differenziati (grafico 3). Alla fine del 2017 l'Italia presentava saldi positivi negli investimenti diretti, in quelli di portafoglio e nelle riserve ufficiali. Negativi negli altri investimenti e nei derivati finanziari. Il forte miglioramento della posizione netta in titoli di portafoglio, soprattutto negli ultimi anni, è legato agli ingenti acquisti di fondi comuni esteri da parte di famiglie, assicurazioni e altri intermediari finanziari non bancari, che hanno al contempo diminuito i propri investimenti in obbligazioni bancarie e titoli pubblici. A tale processo di ribilanciamento di portafoglio hanno concorso le misure di politica monetaria degli ultimi anni, tra cui il programma di acquisto di titoli dell'Eurosistema e le operazioni mirate di rifinanziamento a più lungo termine.

Tra i settori istituzionali, si evince che la diminuzione della posizione debitoria netta nella terza fase è il riflesso della riduzione delle passività nette del comparto bancario e, soprattutto, del forte incremento delle attività nette degli "altri settori", che hanno più che compensato il progressivo ampliamento della posizione debitoria della banca centrale, dovuto al saldo TARGET2 (Banca d'Italia 2017, Eisenschmidt *et al.* 2017; grafico 4); la posizione debitoria della Pubblica amministrazione è invece rimasta quasi invariata tra il 2013 e il 2017, pur in presenza di oscillazioni annuali.

Grafico 3 - PNE: saldi per strumento finanziario⁽¹⁾

Dati in percentuale del PIL



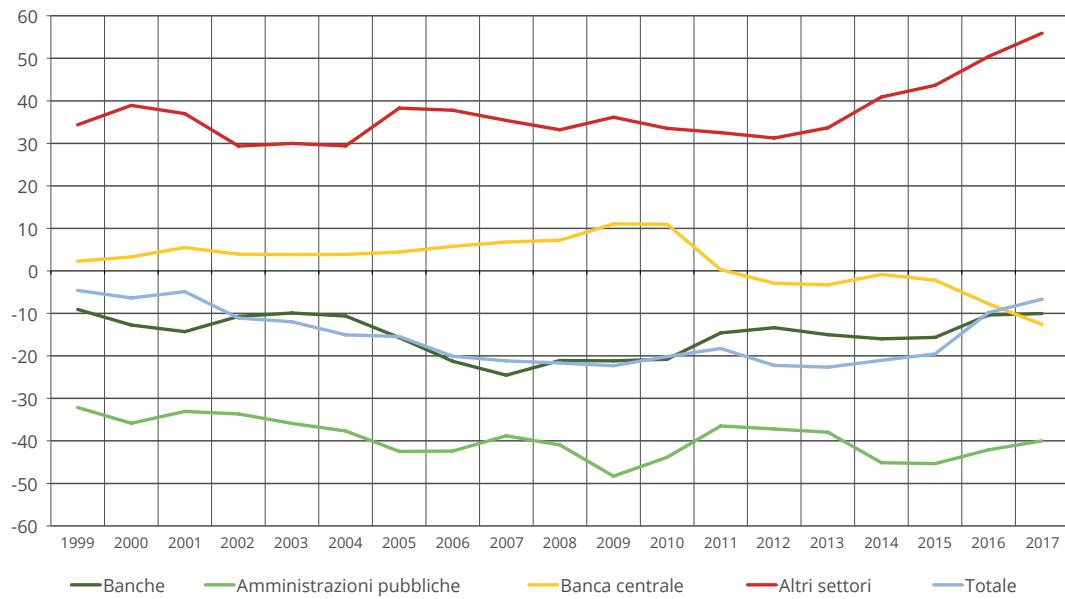
(1) Le attività in fondi comuni esteri sono state ripartite per 1/3 ad azioni e per 2/3 a titoli di debito

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat (PIL)



Grafico 4 -PNE: saldi per settore istituzionale

Dati in percentuale del PIL



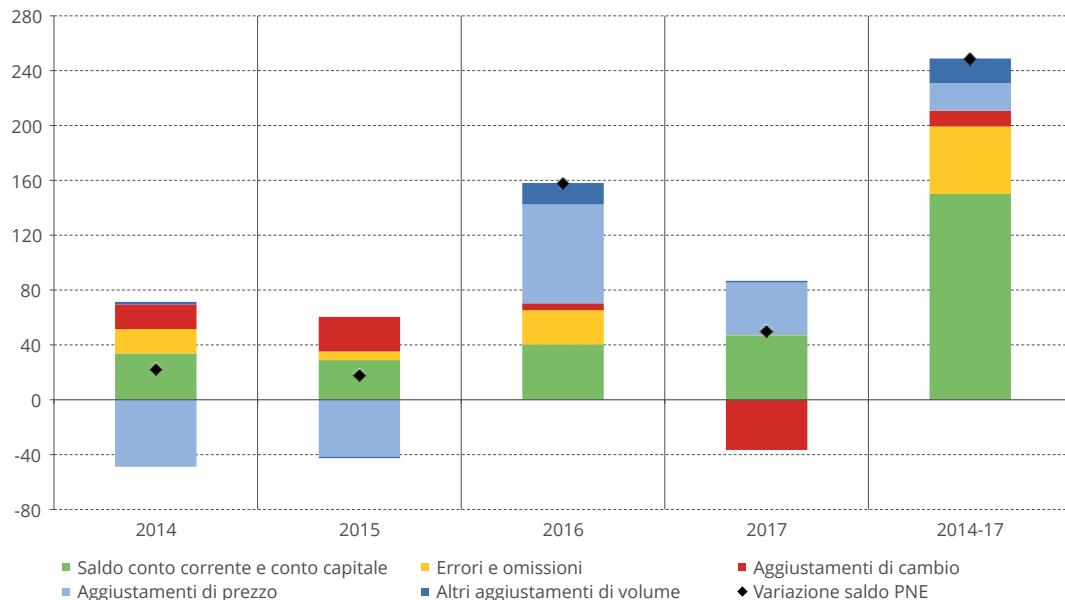
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat (PIL)

La PNE e il ruolo degli aggiustamenti di valutazione negli ultimi anni

Benché circa il 60 per cento della riduzione del saldo passivo verso l'estero dell'Italia tra il 2014 e il 2017 sia dovuto al surplus di parte reale, nei singoli anni il contributo degli aggiustamenti di valutazione dovuti a variazioni di cambi e prezzi è stato molto rilevante (grafico 5). Nel biennio

Grafico 5 - PNE: saldi per settore istituzionale

Dati in percentuale del PIL



Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia



2014-15 tali aggiustamenti sono stati complessivamente negativi, compensando in parte i benefici derivanti dall'avanzo di conto corrente; nel 2016 hanno determinato un forte miglioramento della PNE, grazie all'aumento del valore di mercato delle attività di portafoglio (in particolare fondi comuni) e alla riduzione di quello delle passività, in particolare quelle emesse dal settore bancario (azioni e, in misura minore, titoli di debito). Nel 2017, invece, gli aggiustamenti di valutazione hanno fornito un contributo complessivamente poco significativo: gli ulteriori guadagni derivanti dall'incremento dei prezzi di azioni e fondi esteri sono stati controbilanciati, sempre dal lato delle attività, dalle perdite dovute alla rivalutazione del cambio dell'euro.

Le previsioni per la PNE e gli scenari sugli aggiustamenti di valutazione

Sulla base delle recenti previsioni del Fondo Monetario Internazionale sull'andamento del saldo di conto corrente e del PIL nominale, la PNE dell'Italia si azzererebbe nel 2020, raggiungendo un attivo del 4 per cento del PIL nel 2023. La posizione creditoria della Germania continuerebbe a crescere (oltre il 90 per cento del PIL tra cinque anni), mentre quella debitoria della Spagna si ridurrebbe, pur restando su livelli piuttosto elevati (-55 per cento); per la Francia si registrerebbe una sostanziale stabilità (circa -20 per cento).

Tali previsioni ipotizzano tuttavia un impatto nullo degli aggiustamenti di valutazione. In un'analisi di stress, si sono considerati tre diversi scenari, che includono possibili effetti avversi sulla PNE italiana che potrebbero derivare da shock inattesi ai cambi, ai corsi azionari e ai tassi di interesse.

Nel primo, che ipotizza un apprezzamento del 20 per cento del tasso di cambio dell'euro nei confronti di tutte le altre valute, gli aggiustamenti di valutazione determinerebbero un peggioramento della PNE di quasi 6 punti di PIL (tavola 1), data la significativa esposizione valutaria dal lato delle attività, assai cresciuta negli ultimi anni soprattutto nei confronti del dollaro statunitense.

Il secondo scenario considera uno shock sui mercati azionari: una caduta del 30 per cento dei prezzi delle azioni a livello mondiale avrebbe un effetto negativo sulla PNE pari a circa 2 punti di PIL, data la posizione creditoria in investimenti, prevalentemente di portafoglio, in azioni quotate, (includendo quelle detenute indirettamente per il tramite di fondi comuni esteri: cfr. Della Corte *et al.*, 2018); se lo shock riguardasse invece solo i titoli italiani, la PNE migliorerebbe di quasi 5 punti di PIL, grazie alla riduzione del valore delle passività verso l'estero.

Infine, nell'ipotesi di un aumento globale dei tassi di interesse di 100 punti base lungo l'intera curva delle scadenze, l'impatto sulla PNE sarebbe pressoché nullo, poiché la posizione netta sui titoli di debito (includendo anche in questo caso quelli detenuti per il tramite dei fondi comuni esteri) è sostanzialmente bilanciata, anche in termini di durata finanziaria. Se invece il rialzo dei tassi riguardasse solo i titoli emessi nell'area dell'euro oppure solo quelli emessi in Italia, si osserverebbe un miglioramento della posizione complessiva verso l'estero, rispettivamente per circa 1 e 3 punti di PIL, controbilanciato soprattutto nel secondo caso da un successivo peggioramento del saldo dei redditi primari per i maggiori interessi da corrispondere.

Tavola 1

Scenari	Effetto sul saldo della PNE (in punti di PIL)		
	Shock globale	Shock domestico	Shock area euro
1° Scenario: apprezzamento dell'euro del 20%	-5,9	n.d.	n.d.
2° Scenario: calo del 30% dei corsi azionari	-1,7	4,8	n.d.
3° Scenario: aumento di 100 bp dei tassi di interesse	-0,4	2,9	1,2



Occorre ricordare che questa analisi non considera gli effetti di retroazione che gli scenari ipotizzati potrebbero avere sui flussi di bilancia dei pagamenti, potendo in alcuni casi cumularsi con quelli diretti, come ad esempio nel caso dell'apprezzamento dell'euro che avrebbe un significativo impatto sulle esportazioni di beni e servizi; nonostante ciò, la dimensione anche combinata di tali eventi non sembra in grado di allontanare la traiettoria della PNE dell'Italia da un sostanziale pareggio, ancor meno di avvicinarla a valori prossimi alla soglia di attenzione (-35 per cento del PIL) stabilita all'interno degli indicatori previsti dalla procedura della UE per la sorveglianza sugli squilibri macroeconomici (Commissione Europea, 2012).

Conclusioni

Nel complesso, la PNE dell'Italia ha mostrato un significativo miglioramento dal 2014. Il quasi completo riassorbimento della posizione debitoria ha beneficiato principalmente del surplus di conto corrente e conto capitale; un contributo positivo è derivato dagli aggiustamenti di valutazione, che, dati i livelli elevati raggiunti dagli stock finanziari sull'estero in rapporto al PIL, tendono più che in passato ad amplificare o controbilanciare i saldi di parte reale. Sulla base delle attuali proiezioni macroeconomiche, la PNE dell'Italia continuerebbe ad ampliarsi grazie all'avanzo nel conto corrente, raggiungendo un attivo del 4 per cento del PIL nel 2023.

Nonostante il significativo aggiustamento sinora conseguito, si possono individuare due aspetti di potenziale criticità. In primo luogo, una PNE in pareggio potrebbe non essere necessariamente coerente con i fondamentali dell'economia: ad esempio, secondo alcuni osservatori un paese con tendenze demografiche sfavorevoli e basse prospettive di crescita come l'Italia potrebbe avere l'esigenza di accumulare attività nette sull'estero, sebbene vi sia estrema incertezza nella valutazione delle posizioni di equilibrio. In secondo luogo, si riscontra una divergenza nei saldi con l'estero dei settori istituzionali: a fronte del deciso aumento della posizione creditoria del settore privato, sono rimaste elevate le passività nette sull'estero della Pubblica Amministrazione e sono aumentate quelle della Banca d'Italia nei confronti dell'Eurosistema. La combinazione di attività private e passività pubbliche potrebbe non essere sempre desiderabile dalla prospettiva dei *policy-makers*.

Va infine osservato che la situazione di pareggio della PNE dell'Italia rappresenta quasi un'eccezione nel panorama internazionale. Il persistere di forti squilibri esterni negli altri maggiori paesi dell'area dell'euro, unitamente alla concentrazione degli squilibri di stock in un numero ristretto di grandi paesi a livello globale, potrebbe aumentare il rischio di aggiustamenti disordinati.

Nota bibliografica

- Banca d'Italia (2017), *L'andamento del saldo della Banca d'Italia su TARGET2*, riquadro nella Relazione annuale sul 2016.
- Commissione Europea (2012), *Scoreboard for the surveillance of macroeconomic imbalances*, European Economy – Occasional Papers, n. 92, febbraio.
- Commissione Europea (2014), *"Squilibri Macroeconomici – Italia 2014"*, European Economy – Occasional Papers, n. 182, marzo.
- Eisenschmidt J., Kedan D., Schmitz M., Adalid R. e Papsdorf P. (2017), *The Eurosystem's asset purchase programme and TARGET balances*, European Central Bank Occasional Papers, n. 196, settembre.
- Della Corte V., Federico S. e Felettigh A. (2018), *Looking through cross-border positions in investment funds: evidence from Italy*, Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, di prossima pubblicazione.



L'effetto delle semplificazioni Intrastat sulla qualità delle statistiche sugli scambi di merci con i paesi UE

di Maria Serena Causo e Silvia Russo*

Il contesto internazionale

Il processo di semplificazione degli adempimenti statistici per gli operatori che realizzano scambi di merci con i paesi UE, iniziato con l'introduzione nel 1993 del cosiddetto "Sistema Intrastat", ha subito recentemente una forte accelerazione sia in termini progettuali (definizione di un nuovo modello di produzione nell'ambito del progetto europeo Simstat), che di più stringente applicazione delle soglie definite a livello comunitario. La riprogettazione dell'indagine statistica Intrastat è infatti uno degli elementi chiave introdotti dalla Commissione europea nel Framework Regulation for Integrating Business Statistics (FRIBS). I principali elementi di innovazione introdotti dal nuovo regolamento, la cui entrata in vigore è prevista per il 2020, sono il potenziamento dell'uso integrato delle fonti nel sistema di indagini economiche e l'introduzione di metodi di compilazione flessibili, sebbene vincolati al rispetto di standard qualitativi dell'output armonizzati a livello europeo. La finalità delle azioni introdotte è duplice: da un lato l'integrazione di fonti consente il miglioramento della qualità dell'informazione statistica prodotta e, dall'altro, rende possibile una riduzione dell'onere statistico sulle imprese mediante la valorizzazione delle informazioni già disponibili, in un'ottica di rafforzamento della competitività del sistema produttivo europeo e di rilancio della crescita economica. A livello europeo Intrastat costituisce l'indagine che genera il maggior onere statistico, nonostante fosse stata concepita inizialmente come un sistema di alleggerimento dell'onere amministrativo rappresentato dalla presentazione obbligatoria della bolletta doganale. Infatti, sin dalla sua introduzione nel 1993, Intrastat si configura come un'indagine a copertura parziale. Il regolamento europeo stabilisce una copertura minima, che dal 2014 si attesta al 93 per cento per gli acquisti intracomunitari di beni e al 97 per cento per le cessioni. I paesi membri garantiscono tale requisito di copertura minima attraverso l'applicazione di un sistema di soglie di esenzione, definite in base ad un valore minimo di interscambio che stabilisce l'inclusione del singolo operatore tra i rispondenti.

In uno studio condotto da Eurostat nel 2016, basato su un'indagine diretta presso gli operatori europei, è emerso che una componente rilevante dell'onere statistico è attualmente associata ad applicazioni nazionali del regolamento europeo non sempre ottimali.

La semplificazione Intrastat adottata a livello nazionale

La semplificazione introdotta nel 2018 nel sistema Intrastat italiano¹ si inquadra nel contesto descritto, seguendo le linee guida per la riprogettazione delle indagini statistiche economiche europee indicate da FRIBS. I due elementi alla base della semplificazione consistono nel rafforzamento della metodologia di produzione e stima, che massimizza l'utilizzo dell'informazione disponibile nel sistema dei registri statistici sulle imprese, e nella contestuale riduzione dell'onere statistico sui rispondenti. Viene al contempo potenziato il sistema di acquisizione da fonti esterne amministrative.

* Istat

¹ Determinazione Prot. N. 194409/2017 dell'Agenzia delle entrate, di concerto con il Direttore dell'Agenzia delle dogane e dei monopoli e d'intesa con l'Istituto nazionale di statistica.

La riduzione della platea di operatori² chiamati a rispondere mensilmente all'indagine Intrastat è stata ottenuta mediante l'innalzamento delle soglie statistiche di esenzione, sia per gli acquisti, sia per le cessioni:

- per gli acquisti, la soglia statistica passa da 50.000 a 200.000 euro trimestrali,
- per le cessioni, la soglia statistica passa da 50.000 a 100.000 euro trimestrali.

La copertura dell'universo degli operatori, comprendente anche i soggetti che non superano le soglie statistiche di esenzione e quindi sono esonerati dall'obbligo mensile, avviene, per le cessioni, mediante l'adempimento fiscale trimestrale associato al modello Intrastat, che rimane invariato rispetto al passato, mentre, per gli acquisti, tale adempimento viene meno e l'Istat si avvale della nuova fonte fiscale, costituita dagli adempimenti comunicativi di cui all'articolo 21 del Decreto legge 78 del 2010, oppure di cui all'articolo 1 del Decreto legislativo 127 del 2015³.

Data la concentrazione della distribuzione della popolazione di operatori in termini di valore dell'interscambio commerciale, l'innalzamento delle soglie ha consentito di ridurre in modo molto rilevante la platea di rispondenti a circa il 20 per cento del totale degli operatori alle cessioni e a circa il 5 per cento agli acquisti, continuando comunque a garantire una copertura elevata, rispettivamente il 97,4 per cento e il 94 per cento del valore economico dei flussi, nel rispetto dei requisiti minimi del regolamento comunitario (Grafico 1)⁴.

2 Gli operatori del commercio con l'estero sono soggetti economici identificati sulla base della partita IVA, che risultano aver effettuato almeno una transazione commerciale con l'estero nel periodo considerato. Invece, le imprese esportatrici/importatrici sono imprese dell'industria e dei servizi che, sulla base dell'integrazione tra l'Archivio statistico delle imprese attive (ASIA) e quello degli operatori economici del commercio estero, risultano aver effettuato transazioni commerciali con l'estero nel periodo considerato.

3 Con l'eliminazione delle barriere doganali nel 1993, vennero introdotti in Europa due distinti sistemi di raccolta dei dati fiscali (Vies) e statistici (Intrastat) relativi agli scambi intracomunitari. Il sistema fiscale Vies (VAT Information Exchange System) è preposto alla raccolta e allo scambio di informazioni tra autorità fiscali nazionali e viene utilizzato come strumento di controllo della corretta applicazione dell'Iva intracomunitaria. Italia e Francia istituirono un sistema integrato di raccolta Intrastat e Vies, al fine di alleggerire gli operatori, consentendo di assolvere a due diversi obblighi con il medesimo adempimento. Nel sistema "Intrastat italiano" esiste sia la parte fiscale, sia la parte statistica, che vengono compilate in base a soglie differenti. Questo sistema integrato ha inoltre costituito un vantaggio per l'Istat relativamente alla completezza dei dati, in quanto i regolamenti statistici Intrastat prevedono la periodica acquisizione ed utilizzo dei dati fiscali per ottenere informazioni sull'universo di riferimento degli operatori.

La Determinazione Prot. N. 194409/2017 dell'Agenzia delle entrate, di cui alla nota precedente, introduce delle modifiche nella compilazione e nella periodicità di presentazione di tale modello con riguardo sia alla parte fiscale che statistica. Per quanto riguarda le cessioni, permane l'obbligo di compilazione di entrambe le parti, distintamente secondo il seguente nuovo sistema di soglie e periodicità: i soggetti che movimentano meno di 50.000 euro in almeno uno dei quattro trimestri precedenti hanno l'obbligo di compilare solo la parte fiscale con frequenza trimestrale (elemento invariato rispetto al passato); i soggetti che movimentano più di 50.000 ma meno di 100.000 euro in almeno uno dei quattro trimestri precedenti compilano obbligatoriamente la parte fiscale e facoltativamente quella statistica, con frequenza mensile; i soggetti che movimentano più di 100.000 euro per almeno uno dei quattro trimestri precedenti hanno l'obbligo di compilare sia la parte fiscale che quella statistica, con periodicità mensile.

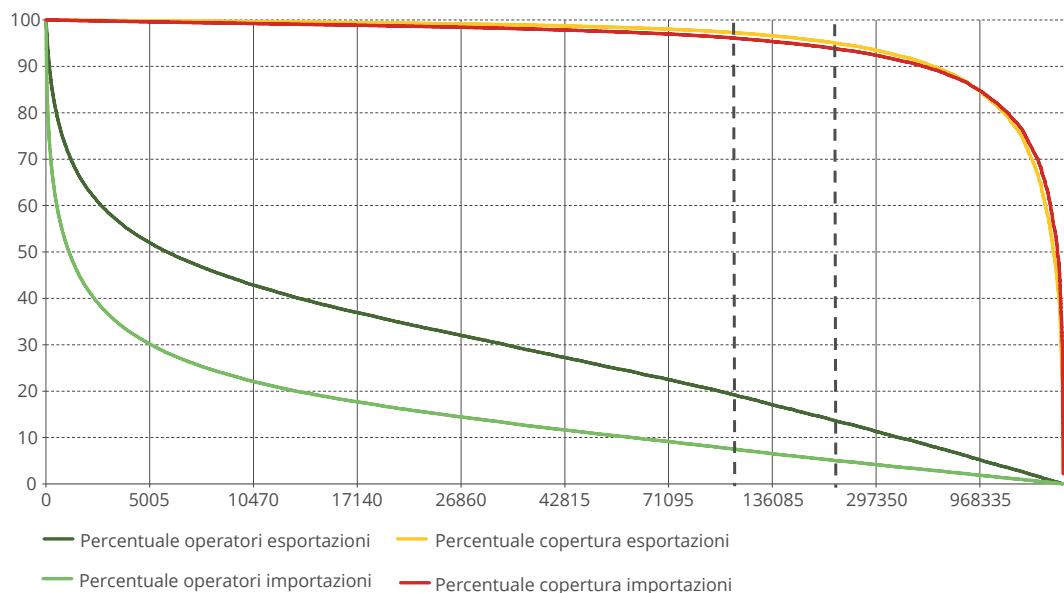
Per quanto riguarda gli acquisti, invece, è venuta meno la rilevanza fiscale della dichiarazione mensile, nonché l'obbligo di presentazione del modello fiscale trimestrale. In base alle nuove norme, sono tenuti alla dichiarazione mensile solo coloro che hanno movimentato più di 200.000 euro in almeno uno dei quattro trimestri precedenti. Le informazioni fiscali precedentemente contenute nei modelli trimestrali, ora non più dovuti, vengono ricavate dalla "comunicazione dati fattura" prevista obbligatoriamente all'articolo 21 del Decreto legge 78 del 2010, ovvero dalle fatture elettroniche trasmesse telematicamente ai sensi all'articolo 1 del Decreto legislativo 127 del 2015, che l'Agenzia delle entrate metterà a disposizione dell'Istat e della Banca d'Italia per fini statistici.

4 La numerosità degli operatori obbligati a presentare la dichiarazione statistica Intrastat passa da 55.000 a 20.000 per gli acquisti e da 54.000 a 32.000 per le cessioni. Va osservato, tuttavia, che nel corso del 2017 l'Istat ha acquisito dichiarazioni statistiche anche da parte di operatori esonerati, per un totale di 78.000 operatori agli acquisti e 69.000 alle cessioni. Questo aspetto, sino al 2017 irrilevante per impatto in valore, dal 2018 diventa potenziale fonte di sovracopertura. La nuova procedura di stima, con la sua metodologia, prevede tale errore di copertura.



Grafico 1 - Percentuale di copertura in valore e in numero di operatori in funzione del valore trimestrale movimentato

Anno 2017, Valori in euro e copertura⁽¹⁾



(1) Le linee verticali sono poste in corrispondenza delle soglie trimestrali paria a 100.000 euro per le cessioni e 200.000 euro per gli acquisti

Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

La nuova procedura di stima sviluppata dall'Istat secondo un approccio *register-based*

Al fine di preservare la qualità dell'informazione prodotta, in termini sia di valore totale stimato sia di appropriatezza della disaggregazione per prodotto, paese di interscambio e dimensione territoriale, è stato introdotto un sistema di stima *register-based*.

In fase di acquisizione nel sistema di produzione interno, i dati statistici Intrastat raccolti e trasmessi all'Istat dall'Agenzia delle dogane passano attraverso un filtro: i dati facoltativamente dichiarati da operatori sotto la soglia⁵ vengono esclusi, ma costituiranno in fase di revisione una fonte informativa per la stima della componente di interscambio relativa alla popolazione dei non rispondenti. Questa prima azione consente di tarare esattamente la componente di stima a quanto previsto (nel 2018⁶, 2,6 per cento dal lato delle cessioni e 6 per cento dal lato degli acquisti), evitando così il rischio di sovraccopertura, particolarmente rilevante nel breve periodo successivo all'introduzione del regime di semplificazione a motivo dell'inerzia nei tempi di adeguamento da parte degli operatori.

5 La tempistica di disponibilità dei dati fiscali non consente di identificare esattamente la sottopopolazione esonerata, che viene inizialmente approssimata dal set di operatori che nel corso dell'anno precedente hanno movimentato per valori medi trimestrali inferiori alle nuove soglie.

6 La copertura ottenuta con un sistema di soglie fisse è soggetta, nel tempo, a variazioni associate alle dinamiche dei mercati. All'atto dell'introduzione di nuove soglie, è pertanto opportuno che siano scelte in maniera tale da avere una copertura maggiore rispetto a quella minima prevista dal regolamento, in modo da non rischiare che rallentamenti economici rendano necessaria la loro ridefinizione, per il verificarsi di sottocopertura.

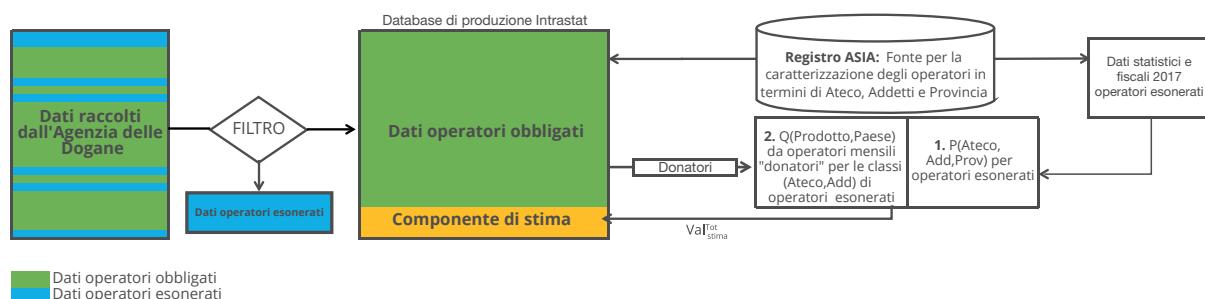
I dati relativi a operatori sopra la soglia sono inseriti nel database di produzione⁷, sottoposti al processo di *editing* selettivo e successivamente riportati all'universo mediante integrazione con la componente stimata. Il processo di stima adottato è il seguente:

1. La popolazione di operatori esonerati dalla dichiarazione mensile Intrastat⁵ viene caratterizzata in termini di attività economica prevalente (Categorie della classificazione Ateco 2007), numero di addetti e provincia di localizzazione sulla base del Registro Statistico delle Imprese Attive (ASIA), al fine di ricavare la distribuzione del valore di flusso di interscambio intracomunitario sotto la soglia di esenzione in termini di attività economica, classe di addetti e provincia⁸, $P(\text{Ateco}, \text{Add}, \text{Prov})$;
2. Per fornire una stima mensile in termini di prodotti e paesi partner vengono utilizzati i dati ricevuti mensilmente dai rispondenti sopra la soglia. Stratificati per attività economica e classe di addetti mediante la fonte ASIA, i rispondenti mensili vengono utilizzati come "donatori" per stimare il dettaglio merceologico e geografico associato agli operatori esonerati caratterizzati dalla stessa categoria di attività economica e classe di addetti. Per ogni strato della popolazione dei rispondenti mensili, si individua quindi la distribuzione dell'interscambio in termini di paesi partner e di prodotti, al massimo dettaglio della Nomenclatura Combinata, sintetizzata in una struttura di pesi $Q_{(\text{Ateco}, \text{Add})}(\text{Prod}, \text{Paese})$ ⁹;
3. Infine, si disaggrega il valore totale stimato $Val_{\text{stima}}^{\text{Tot}}$, corrispondente al 2,6 per cento del totale per le cessioni e al 6 per cento del totale per gli acquisti,

$$Val_{\text{stima}}(\text{Prod}, \text{Paese}, \text{Prov}) = * \sum_{\text{Ateco}, \text{Add}} P(\text{Ateco}, \text{Add}, \text{Prov}) * Q_{\text{Ateco}, \text{Add}}(\text{Prod}, \text{Paese})$$

Il flusso descritto è schematizzato nel seguente grafico (Grafico2).

Grafico 2- Flusso di produzione mensile applicato dal 2018



7) Sono inclusi in produzione anche i dati dichiarati da nuovi operatori.

8) Stratificata la popolazione degli operatori sotto la soglia secondo celle (attività economica, addetti, provincia), i fattori di distribuzione vengono ottenuti dal valore dell'interscambio registrato per ogni strato nel corso dell'anno precedente, come $P(\text{Ateco}, \text{Add}, \text{Prov}) = \frac{\text{Valore}(\text{Ateco}, \text{Add}, \text{Prov})}{\sum_{\text{At}, \text{Add}, \text{Pr}} \text{Valore}(\text{At}, \text{Add}, \text{Pr})}$. Per calcolare la funzione Valore, nell'anno corrente sono utilizzati i dati statistici e fiscali Intrastat, mentre a partire dal 2019 per gli acquisti verrà considerata la nuova fonte fiscale "dati fattura".

9) Stratificata la popolazione degli operatori mensili sopra la soglia secondo celle (attività economica, addetti), la struttura di pesi viene ottenuta a partire dal valore di interscambio registrato nel mese di riferimento,

$$Q_{\text{Ateco}, \text{Add}}(\text{prod}, \text{paese}) = \frac{\text{Valore}_{(\text{Ateco}, \text{Add})}(\text{prod}, \text{paese})}{\sum_{(\text{prod}, \text{paese})} \text{Valore}_{\text{At}, \text{Add}}(\text{prod}, \text{paese})}$$

come

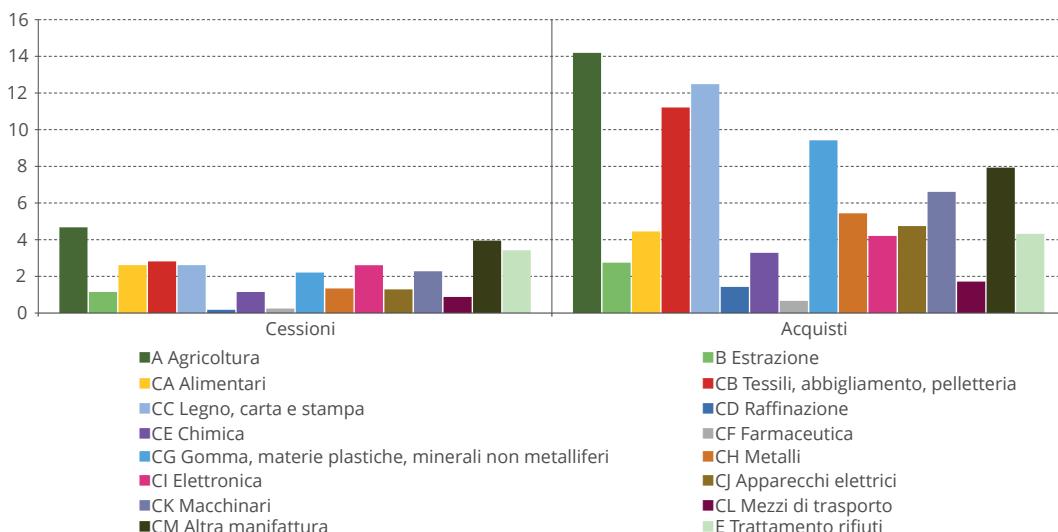


Per quanto riguarda la disaggregazione della stima a livello territoriale, si fa quindi ricorso alle informazioni strutturali di fonte ASIA relative agli operatori sotto la soglia statistica, nell'ipotesi che, per la loro natura di piccoli operatori, le movimentazioni siano localizzate in una sola provincia. Una simulazione eseguita su dati 2017 avvalora la ragionevolezza di tale ipotesi.

L'impatto quantitativo della semplificazione è il seguente: ipotizzando l'applicazione delle nuove soglie nel 2017, la procedura avrebbe stimato circa 15 miliardi per gli acquisti, contro i 4,2 miliardi effettivamente stimati con le precedenti soglie, mentre per le cessioni la stima si sarebbe attestata a circa 7 miliardi, contro 2,2 miliardi. La procedura applicata produce una distribuzione della stima non omogenea sia a livello merceologico (Grafico 3), sia territoriale (Grafico 4).

Grafico 3 - Peso percentuale della componente di valore stimato per principali sottosezioni della classificazione CPA 2008

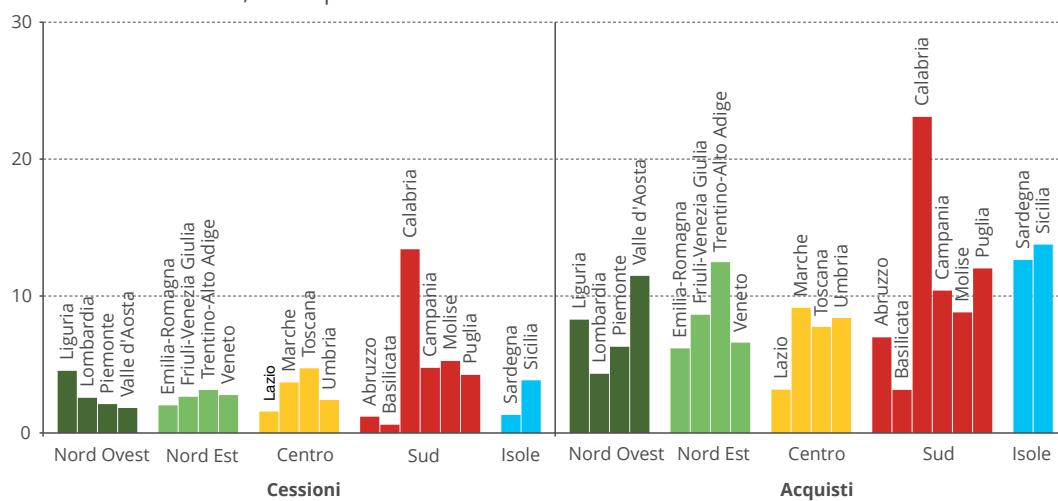
Primo bimestre 2018, Valori percentuali



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat

Grafico 4 - Peso percentuale della componente di valore stimato per regione

Primo bimestre 2018, valori percentuali



Fonte: elaborazione degli autori su dati Istat



Prospettive future

Un ulteriore aspetto di semplificazione dell'indagine Intrastat previsto da FRIBS sarà l'introduzione dello scambio di micro-dati relativi alle cessioni intracomunitarie di beni (Micro Data Exchange - MDE), che gli Stati membri saranno chiamati ad attuare obbligatoriamente. Sfruttando il principio di simmetria dei movimenti¹⁰, tali dati potranno costituire una nuova base informativa per la produzione delle statistiche sugli acquisti, che le autorità statistiche nazionali potranno utilizzare, discrezionalmente, in via esclusiva o ad integrazione delle fonti nazionali, statistiche o fiscali.

L'obiettivo dello scambio dei micro-dati è ridurre ulteriormente l'onere statistico sulle imprese, mediante l'utilizzo e la valorizzazione di dati già raccolti e disponibili nell'ambito del sistema statistico europeo, garantendo al tempo stesso un'informazione statistica adeguata allo scopo e di alta qualità. Intrastat sarà, così, il banco di prova del programma ESS Vision 2020, che ha come principio cardine il rafforzamento della qualità dei dati statistici attraverso l'armonizzazione e la condivisione di dati, metodi e infrastrutture, insieme ad un contenimento dei costi grazie a guadagni in efficienza dei sistemi di produzione. Presupposto imprescindibile perché lo scambio dei micro-dati possa essere uno strumento di modernizzazione e semplificazione dell'indagine Intrastat è l'armonizzazione di metodi e pratiche di compilazione al fine di assicurare l'accuratezza delle informazioni. Questo obiettivo verrà raggiunto mediante l'individuazione di un set armonizzato di regole di controllo e validazione dei dati e la predisposizione di un sistema di metadati condiviso, atto a consentire un'adeguata comprensione del dato ricevuto (copertura, tasso di risposta). Altrettanto rilevante ai fini qualitativi, sarà l'armonizzazione degli aspetti inerenti alla maggiore tempestività nella disponibilità dei dati¹¹, che richiederà guadagni di efficienza nei processi da parte delle autorità statistiche nazionali, al fine di poter garantire il rispetto degli obblighi verso Eurostat e gli altri soggetti nazionali. Sarà infine necessario affrontare le questioni relative alla tutela dei dati soggetti a riservatezza, nonché attuare misure infrastrutturali che garantiscano uno scambio efficiente nel rispetto degli standard di sicurezza informatici, adeguatamente certificati.

Conclusioni

Le misure di semplificazione recentemente intraprese e quelle attese in prospettiva nell'ambito del regolamento comunitario FRIBS sono finalizzate ad una riduzione sostanziale della platea di operatori economici, con particolare riguardo alle piccole e medie imprese, vincolati a comunicazioni statistiche mensili sugli scambi di merci con i paesi dell'UE. Al fine di salvaguardare la qualità dei dati statistici prodotti, l'Istat sta progettando ed ha in parte già implementato innovativi approcci metodologici che massimizzano le informazioni di carattere statistico e fiscale disponibili a livello nazionale ed in prospettiva a livello europeo. Pertanto gli effetti attesi dalla semplificazione Intrastat in termini di riduzione della qualità dell'informazione statistica saranno notevolmente attenuati dall'applicazione di queste metodologie.

In questo lavoro è stato illustrato l'impatto delle misure di semplificazione adottate a partire dai dati di gennaio 2018 sulle statistiche sugli scambi di merci intra-UE, mostrando come la ridotta copertura delle fonti dirette abbia avuto un impatto limitato, seppur relativamente differenziato

¹⁰ È noto che i dati Intrastat mostrano asimmetrie bilaterali a livello europeo, oggetto periodico di studio ed eventuale riconciliazione da parte degli Istituti di statistica dei paesi membri.

¹¹ Lo scambio di micro-dati dovrà avvenire con tempestività adeguata a consentire le successive fasi di lavorazione da parte delle autorità statistiche riceventi, ovvero a 30 giorni dal termine del mese di riferimento.



APPROFONDIMENTI

a livello settoriale e regionale in relazione al differente grado di concentrazione economica per settore e regione. Le strategie metodologiche finora introdotte, che saranno oggetto di progressivo raffinamento, sembrano avere garantito adeguati standard di qualità delle informazioni statistiche prodotte a fronte della forte riduzione dei soggetti dichiaranti.

LE AREE E I PAESI





3.1 Gli scambi di merci

Nel 2017 i flussi commerciali dell'Italia con il resto del mondo hanno mostrato un netto aumento rispetto agli anni precedenti: le esportazioni e le importazioni sono cresciute rispettivamente del 7,4 e del 9 per cento. Il saldo commerciale, in avanzo per 47 miliardi di euro, si è ridotto di poco più di 2 miliardi nei confronti del 2016, principalmente per effetto di una flessione del saldo positivo con l'insieme dei paesi dell'Unione Europea mentre è rimasto pressoché invariato quello con le aree extra UE.

Alla crescita delle esportazioni italiane hanno contribuito maggiormente le aree esterne all'UE.

Come si vedrà nelle pagine seguenti, negli anni passati è aumentato il grado di dissomiglianza nell'orientamento geografico delle esportazioni dei principali paesi europei e, tra questi, anche quello dell'Italia ed è contemporaneamente proseguito il graduale processo di cambiamento dell'orientamento geografico con una preferenza via via minore verso l'Unione Europea e maggiore verso le altre aree, in particolare l'Asia.

La quota dell'Italia è rimasta sostanzialmente invariata nelle varie aree geografiche sia in confronto con le esportazioni mondiali sia limitando il confronto ai soli paesi dell'Area dell'euro.

Nell'Unione Europea le esportazioni italiane sono aumentate del 6,7 per cento con ampie differenze nella dinamica tra i diversi paesi di destinazione (tavola 3.1¹): un minore dinamismo ha caratterizzato le esportazioni nei due principali paesi di sbocco, rispetto all'andamento negli altri paesi dell'area. In Germania e Francia, dove pure si è registrata una significativa accelerazione negli ultimi tre anni, l'aumento delle esportazioni è stato inferiore alla media. L'aumento è stato invece superiore in Spagna e Portogallo, come pure in diversi paesi dell'Europa centro orientale, quali in primo luogo Polonia, Repubblica Ceca e Ungheria e in Irlanda (34,2 per cento), paese in cui la sostenuta crescita dell'attività economica è stata ottenuta anche grazie all'attività delle imprese multinazionali presenti sul territorio. L'elevato incremento, in questo paese, è stato infatti dovuto in misura pressoché esclusiva al settore dei prodotti farmaceutici. Meno brillante è risultata, invece, l'evoluzione delle esportazioni italiane nel Regno Unito e in Belgio. Per quanto riguarda le importazioni italiane dall'UE, l'incremento è stato sostenuto (7,8 per cento) e, tuttavia, meno consistente rispetto alla media, con eccezioni per gli acquisti dalla Germania e da alcuni paesi dell'Europa centrale e orientale (Ungheria, Slovacchia, Slovenia).

Guardando alla posizione competitiva dell'Italia, l'andamento delle esportazioni prima descritto ha consentito alla quota italiana nell'UE di restare invariata al 4,9 per cento (tavola 3.2): in particolare osservando i singoli mercati la quota italiana ha mostrato una tenuta in Germania e una flessione nel mercato francese a fronte di un lieve incremento in Spagna e nel Regno Unito e di un'espansione più rilevante in Irlanda. Anche limitando il confronto alle esportazioni dei paesi dell'Area dell'euro la quota dell'Italia nell'Unione Europea è rimasta invariata nel 2017. In particolare il risultato si deve ad andamenti opposti in diversi paesi: alla diminuzione della quota in Germania, Francia, Belgio e Paesi Bassi si è contrapposto un andamento migliore rispetto a quello dei paesi della moneta unica in Irlanda, Regno Unito, Polonia.

* Redatto da Elena Mazzeo (ICE) con la supervisione di Lucia Tajoli (Politecnico di Milano)

¹ Per i dati di dettaglio sull'interscambio e le quote dell'Italia per paesi e aree geografiche si rimanda alle tavole della sezione Approfondimento geografico dell'Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", edizione 2018 disponibile nel sito www.annuarioistatice.it



Tavola 3.1 - Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi

Valori in milioni di euro, pesi e variazioni percentuali sull'anno precedente

Aree /Paesi	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2017	Peso 2017	Variazione 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2012-17	2017	Peso 2017	Variazione 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2012-17	2016	2017
Unione europea	249.129	55,6	6,7	2,7	240.851	60,1	7,8	1,7	10.076	8.278
Germania	55.877	12,5	6,0	2,1	65.347	16,3	9,0	0,8	-7.256	-9.470
Francia	46.164	10,3	4,9	1,0	35.210	8,8	7,5	0,8	11.241	10.954
Spagna	23.194	5,2	10,2	2,6	21.175	5,3	6,8	2,6	1.234	2.019
Regno Unito	23.130	5,2	3,2	4,7	11.404	2,8	1,3	0,7	11.162	11.726
Belgio	13.553	3,0	0,2	5,9	17.968	4,5	1,2	3,6	-4.231	-4.415
Polonia	12.592	2,8	12,0	2,3	9.852	2,5	12,1	1,1	2.449	2.740
Paesi Bassi	10.455	2,3	7,7	5,0	22.504	5,6	11,5	4,6	-10.472	-12.049
Austria	9.453	2,1	6,4	1,3	9.225	2,3	9,5	-0,4	456	227
Romania	7.246	1,6	8,5	2,8	6.555	1,6	3,8	3,6	361	691
Repubblica ceca	5.928	1,3	10,7	6,0	6.599	1,6	4,1	5,1	-980	-671
Ungheria	4.701	1,0	8,4	5,0	5.260	1,3	14,3	6,3	-265	-559
Svezia	4.559	1,0	8,4	2,7	3.769	0,9	4,7	0,9	606	790
Slovenia	4.173	0,9	13,2	-2,8	2.977	0,7	12,1	4,0	1.030	1.195
Grecia	4.045	0,9	4,0	0,8	2.674	0,7	3,1	2,7	1.296	1.371
Portogallo	3.982	0,9	12,7	3,0	1.759	0,4	9,2	8,1	1.923	2.223
Slovacchia	2.856	0,6	3,2	3,1	4.527	1,1	37,5	2,0	-525	-1.671
Irlanda	2.327	0,5	34,2	16,4	3.727	0,9	8,1	3,1	-1.713	-1.400
Paesi europei non Ue	47.835	10,7	10,4	0,0	39.272	9,8	11,3	-1,0	8.043	8.563
Svizzera	20.611	4,6	8,7	0,0	11.178	2,8	5,3	-0,2	8.348	9.433
Turchia	10.094	2,3	5,2	-2,5	8.301	2,1	11,1	-5,2	2.131	1.793
Russia	7.985	1,8	19,3	0,8	12.309	3,1	15,7	5,6	-3.953	-4.324
Africa settentrionale	12.310	2,7	-1,1	2,3	12.789	3,2	19,5	-5,5	1.743	-478
Tunisia	3.194	0,7	9,3	0,9	2.215	0,6	-1,3	-8,2	680	980
Algeria	3.178	0,7	-14,4	0,8	4.958	1,2	15,9	-2,4	-567	-1.780
Altri paesi africani	5.155	1,2	5,5	-0,2	5.758	1,4	-5,0	-8,4	-1.172	-603
Sud Africa	1.846	0,4	15,8	1,1	1.276	0,3	-4,1	-7,2	263	570
America settentrionale	44.444	9,9	9,5	9,7	16.562	4,1	7,6	2,0	25.189	27.882
Stati Uniti	40.496	9,0	9,8	10,0	15.013	3,7	7,9	2,4	22.971	25.483
Canada	3.936	0,9	6,5	6,5	1.549	0,4	4,6	-1,1	2.217	2.387
America centro-meridionale	14.262	3,2	10,4	0,2	9.252	2,3	5,3	-4,3	4.131	5.009
Brasile	3.805	0,8	18,9	-3,7	3.317	0,8	2,7	-3,7	-29	488
Medio Oriente	20.148	4,5	0,6	1,5	18.811	4,7	39,1	-7,0	6.507	1.337
Emirati Arabi Uniti	5.349	1,2	-1,4	1,0	1.029	0,3	8,6	-11,4	4.479	4.321
Arabia Saudita	3.943	0,9	-5,8	2,1	3.409	0,9	33,2	3,0	1.629	534
Asia centrale	6.300	1,4	5,5	0,7	9.103	2,3	7,8	-2,2	-2.470	-2.803
India	3.577	0,8	9,3	-0,7	5.147	1,3	21,4	1,2	-965	-1.571
Asia orientale	40.117	9,0	12,6	5,7	46.318	11,6	4,4	0,0	-8.731	-6.201
Cina	13.514	3,0	22,2	5,2	28.430	7,1	4,0	-0,7	-16.289	-14.917
Giappone	6.564	1,5	9,0	5,6	4.184	1,0	4,1	-0,1	2.005	2.381
Hong Kong	6.011	1,3	4,2	6,7	272	0,1	13,9	0,7	5.531	5.738
Corea del Sud	4.316	1,0	8,2	6,3	3.388	0,8	14,2	-3,3	1.022	928
Oceania	4.498	1,0	-1,5	3,8	970	0,2	15,0	-7,4	3.721	3.528
Australia	3.825	0,9	7,1	4,0	599	0,1	23,3	-9,8	3.085	3.226
Altri territori	3.908	0,9	11,4	6,4	973	0,2	7,7	5,6	2.606	2.935
MONDO	448.107	100,0	7,4	3,0	400.659	100,0	9,0	0,0	49.643	47.448

I paesi sono ordinati in base al valore delle esportazioni nel 2017.

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo rispetto al 2011.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il saldo positivo nei confronti dei Paesi europei non UE nel 2017 è ulteriormente migliorato, grazie in particolare al surplus nei confronti della Svizzera dove l'incremento delle esportazioni italiane è stato dell'8,7 per cento. È di poco aumentato il disavanzo nei confronti della Russia, in seguito alla netta inversione di tendenza delle importazioni dal paese, aumentate del 15,7 per cento dopo tre anni di flessioni, per effetto della crescita dei prezzi delle materie prime energetiche. Anche le esportazioni italiane dirette in Russia hanno mostrato una ripresa, crescendo del 19,3 per cento. L'interscambio con il paese, tornato su livelli superiori a 20 miliardi di euro, dopo le pesanti flessioni del triennio precedente com'è noto è ancora fortemente condizionato dalle sanzioni commerciali introdotte nel 2014².

La quota delle esportazioni italiane in quest'area è rimasta stabile: è aumentata in Svizzera, anche limitando il confronto agli altri paesi dell'Area dell'euro, mentre è stata netta la diminuzione della quota in Turchia anche se, rispetto ai paesi dell'Area dell'euro, la quota dell'Italia nel paese è di poco aumentata. La quota sulle esportazioni mondiali in Russia è rimasta invariata.

L'evoluzione favorevole della domanda relativa ha contribuito a sostenere l'andamento delle esportazioni in America settentrionale: il saldo positivo per l'Italia è ulteriormente aumentato arrivando a sfiorare 28 miliardi di euro. Sono aumentate le esportazioni italiane negli Stati Uniti (9,8 per cento) e in Canada (6,5 per cento). Nel mercato statunitense le esportazioni hanno beneficiato del buon andamento della domanda interna, che ha riguardato sia la componente dei consumi privati sia gli investimenti delle imprese. Anche guardando all'andamento delle esportazioni a prezzi costanti l'andamento per l'Italia è stato particolarmente positivo: si è registrato un aumento del 5,5 per cento, più del doppio di quello registrato nell'anno precedente, a fronte di un aumento di oltre il 4 per cento dei valori medi unitari.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali è aumentata sia negli Stati Uniti, dove ha raggiunto il 2,1 per cento, sia in Canada. Il rafforzamento della posizione competitiva delle esportazioni italiane negli Stati Uniti è confermato dall'ampliamento della quota rispetto ai partner dell'Area euro, non altrettanto è avvenuto invece nel mercato canadese.

In America centro-meridionale sembra essersi arrestata la fase recessiva che aveva colpito l'area nel precedente triennio, anche come effetto della caduta dei corsi delle principali materie prime di cui molti paesi dell'America centro-meridionale sono esportatori. Nel 2017 hanno ripreso a crescere i flussi scambiati con l'Italia. Questi segnali di ripresa si sono manifestati in primo luogo in Brasile, dove le esportazioni e le importazioni italiane sono aumentate in valore (rispettivamente del 18,9 e del 2,7 per cento) dopo tre anni consecutivi in diminuzione. Anche le esportazioni dirette in Argentina, Messico e Perù sono aumentate a tassi sostenuti e questo andamento si è riflesso in un netto miglioramento del saldo dell'Italia con l'intera area, da 4 a 5 miliardi di euro.

²In proposito si rimanda al box di approfondimento "Le sanzioni contro la Russia e le esportazioni italiane" di R. A. Maroni nel Rapporto ICE edizione 2015-2016.

Tavola 3.2 - Dimensione dei mercati e quote delle esportazioni italiane

Percentuali

Aree e paesi	Peso del paese sull'import mondiale ⁽¹⁾			Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali ⁽²⁾			Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni dell'Area dell'euro ⁽³⁾		
	2011	2016	2017	2011	2016	2017	2011	2016	2017
Unione Europea	34,6	33,1	33,0	4,8	4,9	4,9	9,7	9,7	9,7
Germania	7,0	6,6	6,6	5,8	5,6	5,6	12,0	12,2	12,1
Francia	4,0	3,6	3,6	8,3	8,4	8,2	14,1	14,0	13,9
Spagna	2,1	2,0	2,0	7,8	7,7	7,8	15,4	14,5	14,9
Regno Unito	3,8	4,0	3,7	3,7	3,9	4,0	8,2	8,1	8,4
Belgio	2,6	2,4	2,3	3,1	4,2	4,0	5,3	7,8	7,3
Paesi Bassi	3,4	3,2	3,3	2,0	2,1	2,1	5,7	5,7	5,5
Polonia	1,2	1,2	1,3	5,9	5,8	5,8	10,2	9,7	9,8
Irlanda	0,4	0,5	0,5	1,9	2,7	3,4	6,7	8,6	10,5
Paesi europei non Ue	5,7	5,3	5,5	6,2	5,9	5,9	15,2	14,7	14,8
Svizzera	1,2	1,7	1,5	9,7	8,1	8,6	18,7	16,0	16,4
Russia	1,6	1,1	1,3	4,3	4,2	4,2	10,9	11,9	11,9
Turchia	1,3	1,2	1,3	6,3	6,0	5,4	16,8	15,9	16,0
Africa settentrionale	1,0	1,1	1,0	8,2	7,5	7,4	20,4	19,0	18,6
Algeria	0,3	0,3	0,3	9,4	8,6	7,9	19,2	20,3	18,8
Tunisia	0,1	0,1	0,1	21,3	17,6	18,8	30,0	30,3	31,1
Altri paesi africani	2,1	1,9	1,8	1,8	1,7	1,7	8,9	8,7	8,5
Sud Africa	0,6	0,5	0,5	2,0	2,2	2,4	9,2	8,7	9,5
America settentrionale	14,7	16,3	15,8	1,4	1,8	1,9	11,5	13,2	13,8
Stati Uniti	12,1	13,6	13,2	1,5	2,0	2,1	11,3	13,1	13,8
Canada	2,6	2,7	2,6	0,9	1,0	1,1	12,9	14,1	13,9
America centro-meridionale	6,0	5,9	5,7	1,8	1,6	1,6	15,5	13,4	13,8
Brasile	1,3	0,9	0,9	2,9	2,5	2,6	15,9	12,1	13,7
Medio Oriente	3,8	4,6	4,4	3,7	3,3	3,2	19,7	17,5	17,5
Arabia Saudita	0,7	0,9	0,7	4,3	3,6	3,7	18,0	16,5	15,5
Emirati Arabi Uniti	1,2	1,7	1,6	3,0	2,6	2,6	19,5	15,8	17,2
Asia centrale	3,5	3,3	3,6	1,4	1,3	1,1	13,8	13,3	12,8
India	2,6	2,2	2,5	1,2	1,0	1,0	12,0	10,6	10,7
Asia orientale	26,8	26,8	27,4	0,9	1,0	1,0	10,7	10,9	11,0
Cina	9,0	9,2	9,6	1,0	0,9	1,0	8,7	8,0	8,4
Giappone	4,6	3,7	3,7	0,9	1,2	1,3	12,0	13,0	13,7
Corea del Sud	2,7	2,5	2,6	0,8	1,1	1,1	10,8	11,3	10,9
Hong Kong	2,7	3,2	3,1	1,0	1,1	1,2	19,1	23,0	22,6
Oceania	1,7	1,6	1,7	1,9	2,2	1,9	13,1	15,1	14,0
Australia	1,4	1,3	1,3	2,0	2,2	2,1	13,2	14,8	14,9
Altri territori	0,1	0,1	0,1	-	-	-	-	-	-
Mondo	100,0	100,0	100,0	2,9	3,0	2,9	11,0	11,1	11,1

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

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

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

La quota dell'Italia nel mercato dell'America centro-meridionale e, in particolare, il Brasile che, per dimensioni, rappresenta il principale mercato di riferimento dell'area, ha mostrato una tenuta negli ultimi due anni, benché sia rimasta molto inferiore rispetto ai livelli che aveva all'inizio degli anni 2000. Gli esportatori italiani sembrano aver colto più tempestivamente rispetto a quelli degli altri paesi europei le opportunità di ripresa in questi mercati, e ciò ha consentito un aumento della quota calcolata sulle esportazioni dell'area dell'euro.

Nel 2017 si osserva un peggioramento del saldo commerciale dell'Italia con le altre aree prevalentemente esportatrici di materie prime, quali l'Africa settentrionale e il Medio Oriente: infatti il miglioramento delle ragioni di scambio di cui hanno beneficiato in seguito all'aumento delle quotazioni internazionali delle *commodities* non ha, per il momento, contribuito a un rilancio della loro domanda di importazioni.

Il saldo dell'Italia con l'Africa settentrionale ha mutato di segno portandosi a un disavanzo, sia pure contenuto. All'incremento del 19,5 per cento delle importazioni italiane si è infatti contrapposta un'ulteriore diminuzione delle esportazioni nell'area (-1,1 per cento) che ha interessato alcuni tra i principali mercati di sbocco, come Algeria ed Egitto, non compensata dall'andamento positivo in altri paesi, quali Marocco e Tunisia. Ha quindi subito un'ulteriore riduzione la quota italiana nell'area anche se si limita il confronto alle sole esportazioni dei paesi dell'Area dell'euro, con l'eccezione rilevante della quota in Tunisia che, in controtendenza, ha mostrato un aumento.

Il disavanzo commerciale dell'Italia con gli altri paesi del continente africano si è invece dimezzato in seguito alla netta diminuzione delle importazioni, nonostante l'aumento di quelle provenienti da paesi produttori di petrolio come la Nigeria. Per le esportazioni italiane si è registrato un incremento (5,5 per cento), cui ha positivamente contribuito il buon andamento delle vendite dirette in Sudafrica. La quota dell'Italia è rimasta stabile nell'area, con la rilevante eccezione del mercato sudafricano dove la posizione competitiva dell'Italia è migliorata anche rispetto ai concorrenti europei.

Anche gli scambi con il Medio Oriente sono stati influenzati dal rialzo delle quotazioni internazionali del petrolio. In alcuni paesi dell'area, la caduta dei corsi delle materie prime energetiche degli anni precedenti si è riflessa negativamente con effetti sui tassi di crescita economica, anche a causa di politiche economiche di assestamento di bilancio intraprese in alcuni paesi dell'area. Le esportazioni italiane sono nel complesso rimaste invariate poiché, a fronte di diminuzioni in diversi mercati, tra cui i due principali, Arabia Saudita ed Emirati Arabi Uniti, hanno fatto riscontro aumenti in altri paesi tra cui Iran, Kuwait, Libano e Israele. Le importazioni italiane, prevalentemente legate alla fornitura di petrolio, sono invece aumentate del 39 per cento provocando un ridimensionamento del saldo, rimasto comunque positivo.

La quota dell'Italia ha risentito di queste dinamiche registrando una lieve diminuzione, nonostante la variazione positiva in Arabia Saudita e la tenuta negli Emirati Arabi Uniti, in questi ultimi l'Italia è riuscita però a guadagnare quote rispetto ai paesi concorrenti dell'Eurozona.

Restando nel continente asiatico l'Italia detiene saldi negativi con Asia centrale e Asia orientale. Nel caso dell'Asia centrale il peggioramento del disavanzo per l'Italia, pari a 2,8 miliardi di euro, è in parte dovuto alla dinamica del commercio con l'India, perché il sostenuto aumento delle importazioni (21,4 per cento) ha largamente superato quello registrato dalle esportazioni dell'Italia (9,3 per cento). La quota dell'Italia nel subcontinente indiano è rimasta invariata all'1 per cento delle esportazioni mondiali, ma qualche segnale di miglioramento ha invece mostrato la posizione competitiva in confronto ai partner europei. Tra gli altri paesi dell'area spicca il buon andamento delle esportazioni italiane dirette in Bangladesh e Pakistan.

L'Asia orientale si è confermata nel 2017 come l'area geografica a crescita più elevata e l'aumento del suo peso sulle importazioni mondiali lo conferma. Grazie alla dinamica favorevole delle esportazioni italiane, cresciute del 12,6 per cento, si è ridimensionato l'ampio saldo negativo dell'Italia nei confronti dell'area: particolarmente positivo è stato oltre che in Cina (22,2 per cento) anche l'andamento in altri mercati di sbocco quali Giappone, Corea del Sud, Malaysia, Singapore, Taiwan. La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali, complessivamente rimasta invariata all'1 per cento, ha tuttavia mostrato variazioni positive nel mercato cinese e giapponese come già era avvenuto l'anno precedente, un segnale dei lenti miglioramenti della capacità

competitiva delle imprese italiane in atto in quest'area, dovuti a fattori legati all'accresciuta capacità di acquisto in Cina e a una maggiore attenzione a questo paese e all'intera area asiatica da parte delle imprese supportate dall'attività di promozione messa in atto in quest'area geografica. I miglioramenti sono peraltro confermati se si limita il confronto alle esportazioni dei paesi dell'Eurozona: in questo caso l'Italia ha conseguito nel 2017 variazioni positive delle quote negli importanti mercati della Cina e del Giappone.

Infine hanno mostrato un aumento del 7 per cento le esportazioni dirette in Australia e sono aumentate anche quelle in Nuova Zelanda. Il saldo è rimasto attivo benché le importazioni, ancora di ridotta entità, abbiano mostrato una dinamica sostenuta: quelle dall'Australia sono cresciute del 23,3 per cento, legate essenzialmente ad acquisti di *commodities*. La quota dell'Italia si è di poco ridotta in Australia, ma non se confrontata con gli altri paesi europei.

Tavola 3.3 - I primi 10 paesi dell'interscambio commerciale dell'Italia

Valori in milioni di euro, variazioni rispetto all'anno precedente e pesi percentuali

Graduatoria in base alle esportazioni						
Paesi	posizione 2016	valori 2017	variazioni 2017	Pesi		
				2012	2017	
1 Germania	1	55.877	6,0	12,5	12,5	
2 Francia	2	46.164	4,9	11,1	10,3	
3 Stati Uniti	3	40.496	9,8	6,8	9,0	
4 Spagna	5	23.194	10,2	4,7	5,2	
5 Regno Unito	4	23.130	3,2	4,9	5,2	
6 Svizzera	6	20.611	8,7	5,9	4,6	
7 Belgio	7	13.553	0,2	2,7	3,0	
8 Cina	9	13.514	22,2	2,3	3,0	
9 Polonia	8	12.592	12,0	2,4	2,8	
10 Paesi Bassi	10	10.455	7,7	2,4	2,3	
Somma dei 10 paesi		259.586	7,5	55,5	57,9	
Mondo		448.107	7,4	100,0	100,0	

Graduatoria in base alle importazioni						
Paesi	posizione 2016	valori 2017	variazioni 2017	Pesi		
				2012	2017	
1 Germania	1	65.347	9,0	14,5	16,3	
2 Francia	2	35.210	7,5	8,3	8,8	
3 Cina	3	28.430	4,0	6,6	7,1	
4 Paesi Bassi	4	22.504	11,5	5,4	5,6	
5 Spagna	5	21.175	6,8	4,5	5,3	
6 Belgio	6	17.968	1,2	3,8	4,5	
7 Stati Uniti	7	15.013	7,9	3,3	3,7	
8 Russia	9	12.309	15,7	4,8	3,1	
9 Regno Unito	8	11.404	1,3	2,6	2,8	
10 Svizzera	10	11.178	5,3	2,9	2,8	
Somma dei 10 paesi		240.539	7,3	56,7	60,0	
Mondo		400.659	9,0	100,0	100,0	

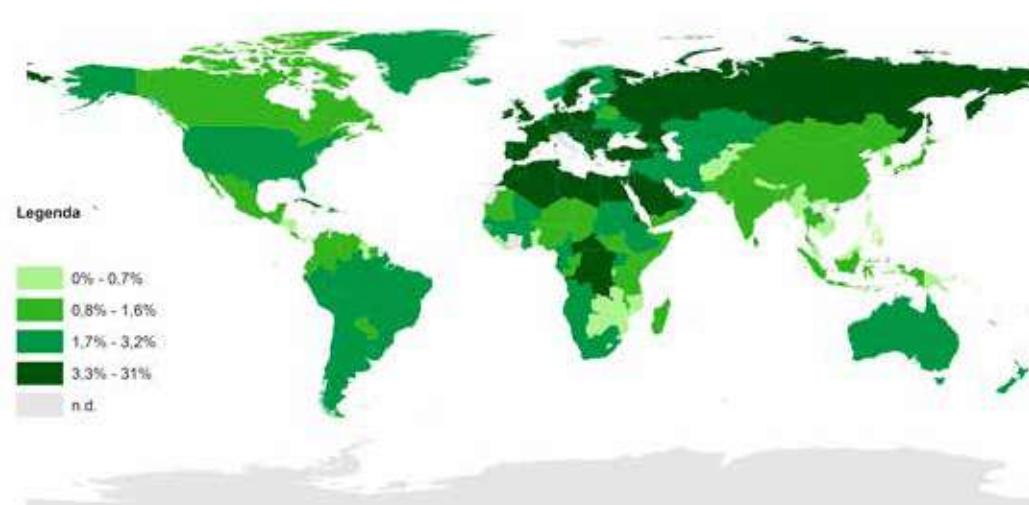
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

L'andamento dei flussi commerciali per area geografica appena descritto non ha modificato in misura rilevante le graduatorie dei principali mercati di sbocco delle esportazioni e di provenienza delle importazioni italiane. Nell'ambito delle prime dieci posizioni tra i mercati di sbocco delle esportazioni, si nota un arretramento per il Regno Unito dalla quarta alla quinta posizione mentre prosegue l'avanzata della Cina che ha raggiunto l'ottava posizione, superando la Polonia.

Per i paesi di provenienza delle importazioni italiane, mentre si confermano invariati i primi dieci paesi di provenienza si è arrestata la perdita di posizioni della Russia che dopo alcuni anni è risalita nella graduatoria dei principali fornitori.

La concentrazione dei flussi commerciali nei primi dieci mercati ha mostrato una notevole accentuazione se confrontata con quanto accadeva cinque anni prima: è infatti aumentata la quota percentuale attribuibile ai primi dieci partner commerciali sia all'esportazione sia, e in misura ancora più evidente, all'importazione.

Grafico 3.1 - Quote di mercato delle esportazioni dell'Italia per paese (2017)
Quote percentuali



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI DOTS

La mappa nel grafico 3.1 dà una visione complessiva della distribuzione delle quote dell'Italia: si conferma la maggiore presenza delle esportazioni italiane nei mercati più vicini che siano paesi dell'UE, tradizionalmente principali partner commerciali, come Francia, Spagna e Germania in primis, ma anche paesi non appartenenti all'Unione Europea come la Svizzera, o l'area dei Balcani, quali Albania, Croazia, Serbia, Slovenia e Bosnia Erzegovina. Nella fascia che individua la maggiore presenza italiana sono inoltre compresi i paesi dell'Africa settentrionale, quali Tunisia, Libia e altri paesi del Bacino del Mediterraneo o dell'area del Golfo, quali Turchia e Libano, Israele e la Russia.

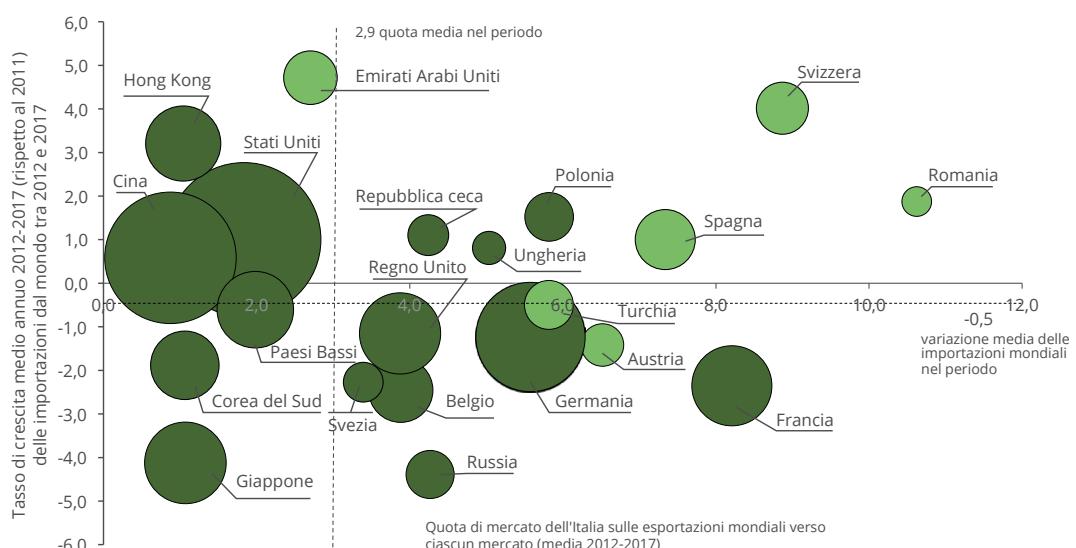
Nelle due fasce relative ai due quartili intermedi sono compresi paesi appartenenti ad aree geografiche più distanti ma in cui comunque l'Italia riesce a mantenere una quota vicina alla media: tra questi troviamo sia paesi europei (paesi scandinavi, Irlanda, Ucraina) sia alcuni paesi dell'area mediorientale, paesi dell'America centrale e meridionale (Brasile e Argentina) e paesi dell'Africa subsahariana (tra cui Etiopia e Senegal). Decisamente inferiore alla quota media è infine la quota in altri mercati che si caratterizzano per la distanza geografica: tra questi i paesi dell'Asia sia orientale sia centrale (India).

Il grafico 3.2 consente di visualizzare l'evoluzione della quota di mercato dell'Italia nel periodo 2012-2017 nei principali mercati di sbocco, in rapporto alla dinamica della loro domanda



aggregata di importazioni sempre nello stesso periodo³. Le imprese italiane mostrano un posizionamento favorevole (indicato da un livello della quota più elevato della quota media) in molti mercati con una dinamica della domanda di importazioni superiore rispetto alla media mondiale (collocati nel primo quadrante a destra del grafico). Va detto però che solo in pochi di questi mercati nel periodo osservato si è verificato un aumento della quota dell'Italia: si tratta in sostanza di tre paesi dell'Europa centro-orientale, Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia. La posizione relativa dell'Italia si è invece ridotta in Spagna, Svizzera e Romania, tre mercati in cui la quota dell'Italia è su livelli molto più elevati della quota media. Nel quadrante sottostante si trovano i mercati in una posizione intermedia, ovvero in cui la quota dell'Italia è più elevata della media ma che hanno mostrato un incremento della domanda di importazioni negativa o comunque inferiore alla media mondiale nel periodo osservato. Si tratta in primo luogo di Germania e Francia, primi due mercati di sbocco dell'Italia, ma vi troviamo anche i paesi di destinazione europei delle esportazioni italiane, quali Regno Unito, Belgio ma anche extra UE come Russia e Turchia. Risulta invece in ascesa benché ancora contenuta la quota italiana in alcuni dei mercati dinamici di dimensioni maggiori, quali Stati Uniti, Cina e Hong Kong, ma anche in altri in cui la domanda di importazioni è cresciuta meno della media mondiale negli ultimi anni quali Corea del Sud e Giappone.

Grafico 3.2 - Dinamica dei principali mercati di sbocco e quote di mercato dell'Italia



La dimensione della bolla rappresenta la dimensione del mercato nel 2017, calcolata come quota del paese sulle importazioni mondiali.

Le bolle in verde scuro (chiaro) indicano mercati in cui la quota di mercato dell'Italia è cresciuta (diminuita) tra il 2012 e il 2017. Le linee tratteggiate rappresentano la media delle variabili indicate nei due assi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

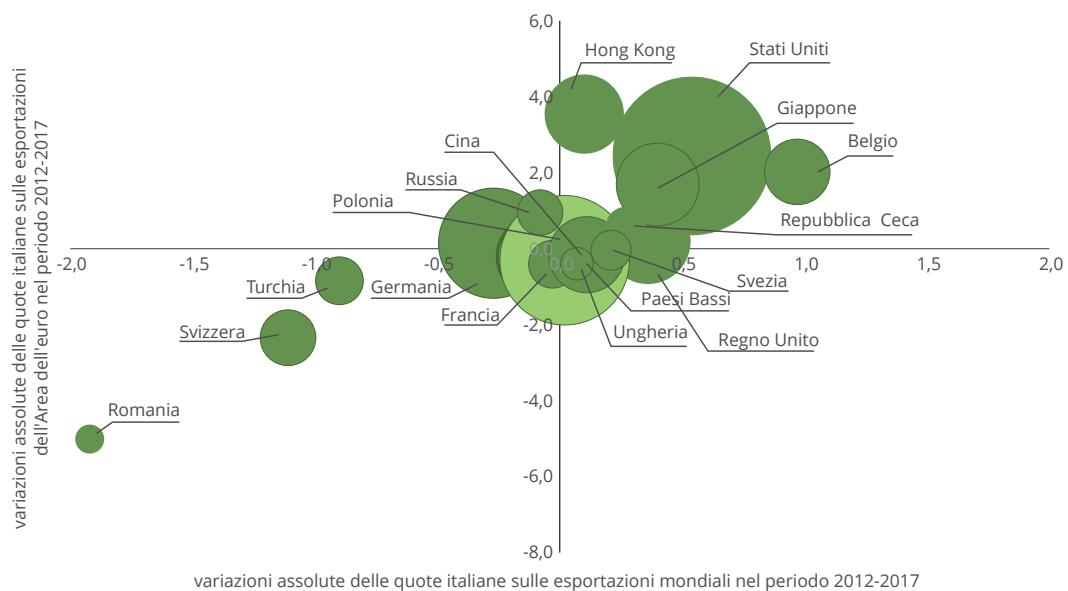
L'analisi sulle quote di mercato viene integrata grazie al grafico 3.3 che mostra l'evoluzione delle esportazioni italiane nell'ultimo quinquennio in confronto sia con le esportazioni mondiali sia con i paesi dell'area dell'euro. In questo caso si osserva un primo gruppo di paesi collocati nel primo quadrante a destra del grafico in cui l'Italia ha visto migliorare la propria posizione sia complessivamente sia rispetto agli altri paesi dell'area dell'euro: si tratta di Stati Uniti, Giappone, Hong Kong, Belgio e Repubblica Ceca.

3) Occorre comunque tenere conto del fatto che si tratta della variazione delle importazioni in dollari e prezzi correnti, pertanto influisce sulla variazione anche il mutamento dei prezzi e tassi di cambio.

In un piccolo gruppo di paesi e tra questi prevalentemente la Russia, si nota un rafforzamento della presenza italiana solo rispetto ai paesi concorrenti dell'Area euro a fronte di un indebolimento rispetto al resto del mondo.

Inoltre si nota un insieme dei paesi in cui le quote si sono ridotte tanto rispetto alle esportazioni mondiali quanto rispetto all'Eurozona, quali Romania, Svizzera e Turchia. Il fatto che molte bolle si addensino nella zona più vicina all'origine degli assi, quindi allo zero, indica che vi sono dei paesi in cui le variazioni nel quinquennio sono state minime; tra questi vi sono importanti mercati sia per dimensioni che per dinamica come Germania, Francia, Cina, Paesi Bassi.

Grafico 3.3 - Quote italiane: andamento rispetto alle esportazioni del mondo e dell'Area dell'euro (periodo 2012-2017)



La dimensione della bolla rappresenta il peso del mercato sulle importazioni mondiali nel 2017

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI DOTS

L'analisi sugli scambi di merci per area e paese termina con il confronto tra i dati sulle esportazioni e la distribuzione degli esportatori (operatori all'esportazione, tavola 3.4) che conferma la concentrazione delle presenze degli esportatori nelle aree dell'Unione Europea e del Nord America. Proprio quest'ultima rappresenta l'area in cui negli ultimi anni si è registrato il maggiore dinamismo in termini di presenza di operatori italiani e in cui anche il valore medio delle esportazioni per operatore ha mostrato il tasso di crescita più sostenuto. Il continente asiatico è dopo l'America settentrionale, l'area che ha visto crescere in misura maggiore la presenza di esportatori italiani nell'ultimo quinquennio a fronte di una stagnazione o diminuzione nelle aree più vicine geograficamente come i paesi europei non UE e quelli africani.

Se ci si sofferma a guardare alla dinamica nell'ultimo anno di osservazione, il numero complessivo degli operatori all'esportazione è lievemente aumentato (0,8 per cento) a fronte di un aumento più netto del valore medio esportato (margini intensivi). Nel 2017 l'Unione Europea si conferma l'area in cui si concentra il maggior numero di operatori all'esportazione, pari a oltre 162 mila, con un ulteriore aumento dell'1,4 per cento rispetto all'anno precedente. In alcune aree, quali Africa settentrionale e subsahariana, Medio Oriente e Paesi europei non UE si è riscontrata contemporaneamente una diminuzione del numero di presenze di esportatori, a fronte di un aumento del valore medio esportato indice probabilmente di un processo di selezione



degli esportatori. In America settentrionale, si è confermata la tendenza crescente, del numero di esportatori e del valore medio esportato, osservata nel periodo precedente peraltro, nel 2017 estesa anche all'America centrale e meridionale. Da notare inoltre l'ulteriore espansione del numero degli esportatori in Asia orientale e soprattutto quella del valore medio esportato, cresciuto nel 2017 del 10,8 per cento, presumibilmente anche effetto dei cambiamenti nella domanda di importazione di questi paesi (più rivolta ai beni strumentali).

Tavola 3.4 - Operatori all'export e valore medio delle esportazioni per operatore per area geografica

Valori in unità, migliaia di euro, variazioni rispetto all'anno precedente e tassi di crescita medio annui in percentuale

	2017		Variazioni 2017		TCMA ⁽¹⁾ 2012-17	
	Presenze degli operatori ⁽²⁾	Valore medio delle esportazioni per operatore	Presenze degli operatori	Valore medio delle esportazioni per operatore	Presenze degli operatori	Valore medio delle esportazioni per operatore
Unione Europea	162.394	1.530	1,4	5,2	0,8	1,8
Paesi europei non UE	81.831	553	-0,7	10,8	0,4	-0,4
Africa settentrionale	22.593	522	-5,2	4,4	-1,5	3,4
Altri paesi africani	22.856	215	-2,1	7,0	0,2	-0,8
America settentrionale	44.647	948	1,6	6,4	3,2	5,8
America centro-meridionale	26.443	520	1,6	8,8	0,5	-0,6
Medio Oriente	35.158	527	-0,8	0,2	1,2	-0,2
Asia centrale	17.236	351	2,8	1,2	1,9	-1,6
Asia orientale	43.686	889	1,2	10,8	2,2	3,3
Oceania	17.211	249	2,1	-6,0	2,0	1,2
Mondo	217.431	2.001	0,8	6,2	0,8	2,0

⁽¹⁾Tasso di crescita medio annuo rispetto al 2011.

⁽²⁾ La somma delle presenze nei singoli paesi supera il numero totale degli esportatori perché ciascun operatore può essere presente in più paesi.

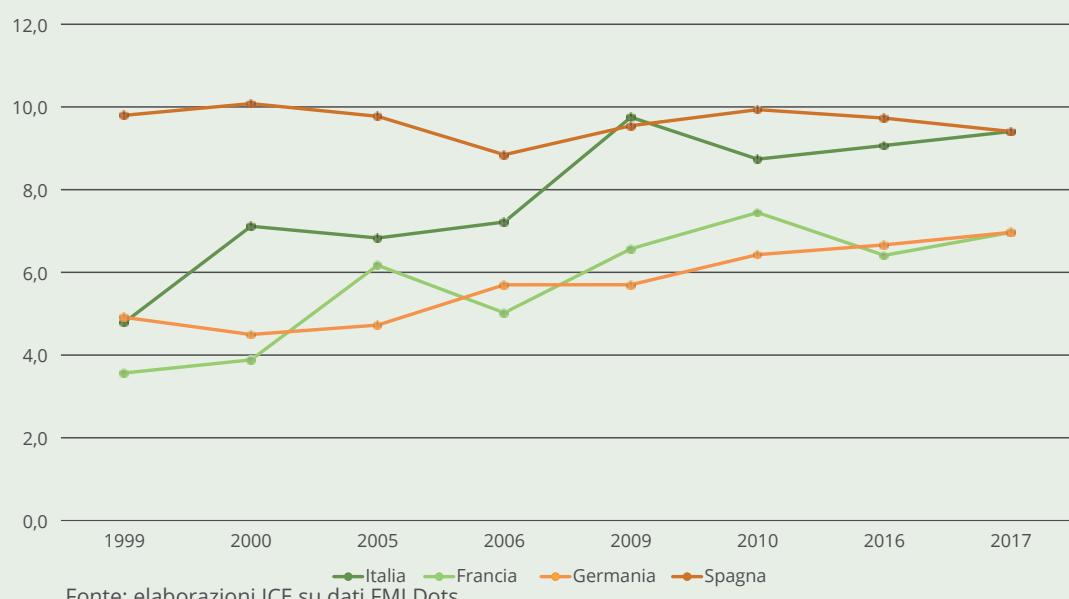
Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Com'è cambiata la geografia degli scambi commerciali? Un confronto tra l'Italia e i principali paesi europei

di Elena Mazzeo*

L'orientamento geografico delle esportazioni dei principali paesi dell'Unione Europea è diventato nel corso degli ultimi anni meno omogeneo, come indicato da un semplice indice di dissomiglianza¹, calcolato confrontando gli scarti tra le distribuzioni delle esportazioni per aree geografiche dei vari paesi rispetto a quelle dell'Unione Europea a 28 in un arco di tempo abbastanza ampio (dal 2000 al 2017).

Grafico 1 - Indice di dissomiglianza tra orientamento geografico delle esportazioni dei principali paesi europei rispetto all'UE 28



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI Dots

Come si può osservare dal grafico 1, tutti i paesi presi in esame hanno, in questi anni, visto crescere la distanza rispetto alla distribuzione dell'UE, fatta eccezione per la Spagna, il cui grado di dissomiglianza delle esportazioni, più elevato rispetto agli altri paesi già all'inizio del periodo osservato, si è ridotto ma non tanto da lasciare presumere che sia in atto una tendenza alla convergenza.

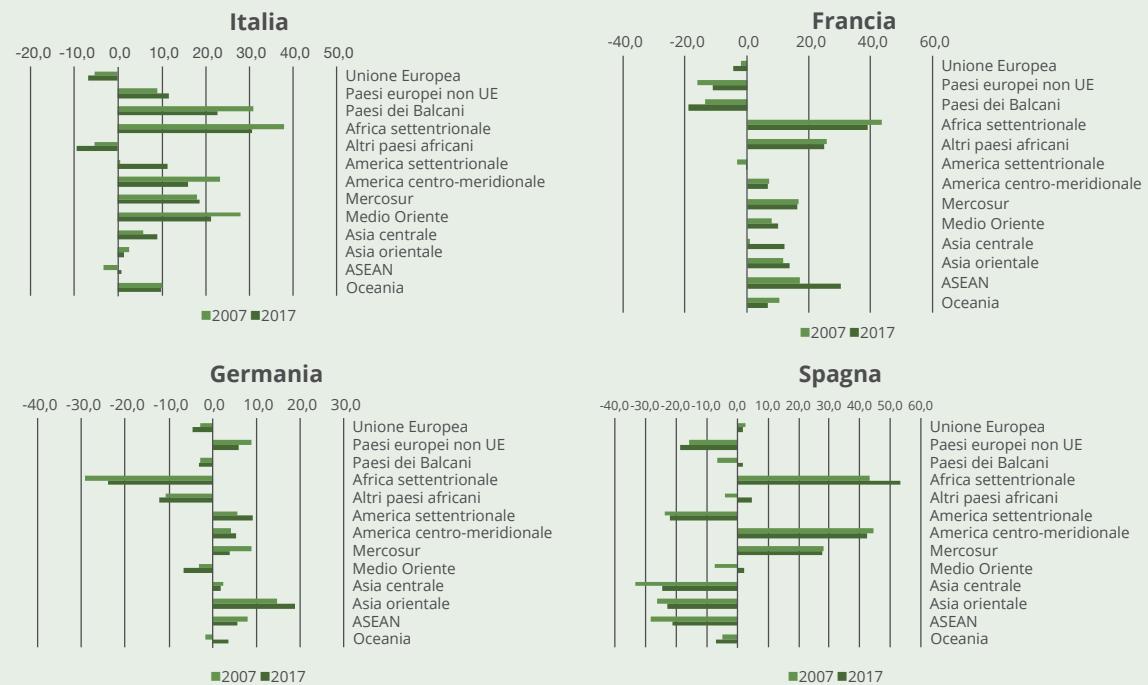
Per l'Italia il modello di orientamento geografico tende verso una maggiore dissomiglianza come si osserva dall'aumento dell'indice, passato da circa 6 a oltre 8 nel 2017. A determinare questo andamento sono stati, da una parte la riduzione del peso dell'area UE sulle esportazioni italiane più forte di quanto sia accaduto per l'insieme dei paesi dell'area e, dall'altra, un maggiore spostamento delle esportazioni italiane verso i Paesi europei non UE.

* ICE.

1 L'indice di dissomiglianza di Finger-Kreinin è dato dalla semisomma dei valori assoluti delle differenze tra i pesi sulle esportazioni di ciascun paese e un'area di riferimento in questo caso l'Unione Europea e quindi si usa la seguente formula $FK = \frac{1}{2} \sum |x_i - z_i| \cdot 100$ ed. x_i in cui x_i rappresenta il peso della i -esima area geografica sulle esportazioni del paese i e z_i il peso della stessa area sulle esportazioni dell'UE.

Grafico 2 - Modelli di specializzazione geografica delle esportazioni dell'Italia e dei principali paesi europei

Indice di orientamento relativo rispetto alle esportazioni dell'UE28



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI DOTS

Per il calcolo degli indici si è usata una variante dell'indice dei vantaggi comparati (IRCA) di Balassa. La formula è $I = (RCA_{ik} - RCA_i) / (RCA_{ik} + RCA_i)$

$RCA_{ik} = (X_{ik} / X_i) / (X_{rk} / X_r)$

dove X_{ik} sono le esportazioni del paese i verso l'area k

X_{rk} sono le esportazioni dell'area di riferimento r verso l'area di destinazione k .

Al di fuori dell'Europa l'Italia ha un indice di orientamento relativo delle esportazioni positivo ed elevato, anche se in diminuzione nell'ultimo periodo, nel Medio Oriente, area che ha un'incidenza sulle esportazioni italiane superiore a quella di tutti gli altri paesi qui presi a confronto, e in Africa settentrionale, anche se in questo caso la Francia e, soprattutto, la Spagna mostrano un indice di orientamento molto superiore.

Per quanto riguarda il continente americano, l'Italia mostra un indice di orientamento relativo positivo in America settentrionale, area che ha assunto un rilievo crescente come mercato di sbocco per tutti i paesi dell'UE anche per effetto della presenza di imprese multinazionali in diversi settori produttivi, dall'*automotive* alla farmaceutica per citare quelli più rilevanti per l'Italia, e in cui quindi vi è una rilevanza crescente degli scambi *intra-firm*. L'aumento nell'intensità dei rapporti commerciali ha caratterizzato soprattutto la fase successiva al 2010 e l'Italia in misura maggiore rispetto agli altri paesi europei.

L'Italia e la Spagna sono, inoltre, storicamente caratterizzati da stretti legami economici con l'America centro-meridionale, anche se per l'Italia si nota nel medio periodo una tendenza decrescente dell'indice di orientamento relativo. Questa tendenza si è manifestata in misura minore per il Mercosur, che continua ad essere area privilegiata per le esportazioni italiane. Un fenomeno simile si osserva in Oceania, continente con cui l'Italia continua a mantenere relazioni preferenziali. In entrambi i casi i legami culturali ed economici generati dalla presenza in quei paesi di ampie comunità di origine italiana si rivelano più forti dei condizionamenti dovuti alla distanza geografica.

Infine guardando al continente asiatico, l'Asia centrale ha un peso ancora assai contenuto sulle esportazioni dell'Italia (tavola 1) e tuttavia superiore a quello che ha in media nell'Unione Europea. L'Asia orientale, area caratterizzata dalla crescita più sostenuta negli ultimi anni, ha assunto un ruolo di protagonista come traino degli scambi commerciali. L'importanza di quest'area sull'interscambio dell'Italia aumenta molto più gradualmente rispetto a quanto avviene in Francia e Germania: il peso dell'area sulle esportazioni francesi e tedesche è all'incirca raddoppiato rispetto a quello che aveva nel 2000. Per l'Italia, nonostante la netta accelerazione delle esportazioni registrata negli anni più recenti, l'indice di orientamento relativo alle esportazioni verso l'Asia orientale è passato da negativo a positivo ma è rimasto ancora su un livello molto contenuto mentre per la Spagna è rimasto di segno negativo.

Tavola 1 - Distribuzione delle esportazioni italiane per aree geografiche

Pesi percentuali sui valori in euro a prezzi correnti

Arearie /Paesi	2000	2007	2010	2015	2016	2017
Unione europea	62,1	61,7	57,9	54,8	55,9	55,6
Paesi europei non Ue	7,4	10,3	11,4	10,8	10,4	10,7
Africa settentrionale	2,3	2,7	4,0	3,2	3,0	2,8
Altri paesi africani	1,2	1,3	1,3	1,4	1,2	1,2
America settentrionale	11,1	7,4	6,7	9,6	9,7	9,9
America centro-meridionale	3,9	3,3	3,3	3,3	3,1	3,2
Medio Oriente	3,3	4,6	4,8	5,2	4,8	4,5
Asia centrale	0,7	1,2	1,7	1,4	1,4	1,4
Asia orientale	6,6	6,1	7,3	8,5	8,5	9,0
Oceania e altri territori	1,3	1,4	1,6	1,8	1,9	1,9
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 2 - Provenienza delle importazioni italiane per aree geografiche

Pesi percentuali sui valori in euro a prezzi correnti

Arearie /Paesi	2000	2007	2010	2015	2016	2017
Unione europea	61,3	58,1	55,2	58,7	60,8	60,1
Paesi europei non Ue	8,4	10,3	9,9	10,5	9,6	9,8
Africa settentrionale	5,8	6,7	6,8	3,1	2,9	3,2
Altri paesi africani	1,9	1,8	1,6	2,1	1,6	1,4
America settentrionale	6,0	3,4	3,4	4,2	4,2	4,1
America centro-meridionale	2,5	2,8	2,7	2,6	2,4	2,3
Medio Oriente	3,6	4,3	5,7	4,1	3,7	4,7
Asia centrale	1,3	1,9	2,1	2,4	2,3	2,3
Asia orientale	8,5	10,2	12,0	11,9	12,1	11,6
Oceania e altri territori	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat



È infine interessante collegare queste considerazioni con il quadro relativo alla provenienza geografica delle importazioni (tavola 2): per le importazioni italiane si nota una diminuzione della rilevanza dell'UE ma molto meno netta di quanto osservato per le esportazioni. Infatti l'Unione Europea continua ad avere una quota del 60,1 per cento sulle importazioni italiane e se ci si limita ai prodotti intermedi la quota dell'UE sale al 65,4 per cento (tavola 3). Questo dato letto insieme alla rilevanza dell'area dei Paesi europei non UE, il cui peso è aumentato nel corso degli anni raggiungendo quasi il 10 per cento, porta a oltre il 70 per cento il peso del continente europeo e conferma quanto viene ribadito nei recenti studi sulle cosiddette *global value chains* (GVC) e cioè che in larga misura le reti produttive, soprattutto in alcuni settori rilevanti per l'Europa e per l'Italia come l'*automotive* abbiano carattere regionale².

Altre tendenze che emergono nel corso degli anni duemila sono una diminuzione della quota sulle importazioni italiane dell'America settentrionale, a vantaggio dell'Asia orientale, la cui quota è passata dall'8,5 per cento all'11,6 per cento.

Tavola 3 - Esportazioni e importazioni dell'Italia per ripartizioni principali di industrie

Pesi percentuali sul totale

	Esportazioni			Importazioni		
	2000	2011	2017	2000	2011	2017
UE 28						
Beni di consumo	61,0	58,6	56,2	63,3	59,9	62,1
Beni strumentali	60,5	49,5	49,0	75,3	72,8	72,2
Prodotti intermedi	65,5	63,7	63,5	67,6	63,0	65,4
Energia	48,4	42,6	42,0	10,5	11,3	14,2
Totale	62,1	56,6	55,6	61,3	54,1	60,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

	Esportazioni			Importazioni		
	2000	2011	2017	2000	2011	2017
Extra UE 28						
Beni di consumo	39,0	41,4	43,8	36,7	40,1	37,9
Beni strumentali	39,5	50,5	51,0	24,7	27,2	27,8
Prodotti intermedi	34,5	36,3	36,5	32,4	37,0	34,6
Energia	51,6	57,4	58,0	89,5	88,7	85,8
Totale	37,9	43,4	44,4	38,7	45,9	39,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

2) Su questo si veda ad esempio il Rapporto dell'OMC, *Global Value Chain Development Report 2017*: "Despite a 6% decrease in the share of intra-Europe trade in total European intermediate goods trade during 1995-2015 (due largely to the emergence of China), intra-Europe trade remained substantial in both exports and imports—at around 70% in 2015—showing that European industrial inputs originate essentially from European supply chains", capitolo 2, pag. 39.

3.2 Gli scambi di servizi

Nel 2017 è ulteriormente aumentato il saldo negativo dell'Italia nella bilancia degli scambi di servizi, pari a 3,2 miliardi di euro, con andamenti differenziati tra le aree e i paesi (tavola 3.5).

Gli scambi di servizi dell'Italia sono fortemente concentrati e, soprattutto dal lato delle importazioni, presentano una più forte polarizzazione rispetto al commercio di beni: l'Unione Europea rappresenta la principale area partner del nostro paese, con un peso pari al 56 per cento sulle vendite e al 64,5 sugli acquisti e in progressiva crescita nell'ultimo quinquennio. Tra le altre aree geografiche emerge il ruolo crescente del continente asiatico.

Nel 2017, si è ampliato il disavanzo nei confronti dell'Unione Europea, pari a 10,8 miliardi di euro effetto di una sostenuta crescita delle importazioni superiore a quella delle esportazioni.

Focalizzando l'attenzione sui principali paesi dell'area, tra gli incrementi più elevati con i paesi membri dell'UE spiccano Lussemburgo, Paesi Bassi, Polonia, Spagna e Romania, ma anche le variazioni negative con la Grecia e alcuni paesi dell'Europa centro-orientale.

Un lieve calo ha mostrato il consistente attivo (circa 2,8 miliardi di euro) nei confronti dell'aggregato dei paesi europei non UE, sostanzialmente riconducibile al saldo con la Svizzera, dove l'incremento delle vendite di servizi dell'Italia del 5,5 per cento non ha tenuto il passo con quello ben più ampio degli acquisti (17 per cento). Da rilevare è pure la netta ripresa, dopo la forte caduta degli anni precedenti, di entrambi i flussi d'interscambio con la Russia.

Si è registrato un lieve peggioramento del saldo con la Turchia, risultato di una consistente flessione dei flussi di servizi venduti nel paese, a fronte di un lieve incremento delle importazioni italiane.

Benché in crescita nel 2017, entrambi i flussi dell'interscambio di servizi con il continente africano si attestano su valori contenuti. La ripresa delle esportazioni si è accompagnata a quella degli acquisti, in particolare dall'Egitto, legati ai flussi turistici.

È rimasto pressoché stazionario il saldo attivo nei confronti del continente americano. In particolare si evidenzia un miglioramento del surplus con gli Stati Uniti, a seguito di un andamento stazionario per le esportazioni e di una flessione per le importazioni. Il paese tuttavia rimane il secondo mercato di destinazione delle vendite di servizi dell'Italia e il quarto mercato di provenienza degli acquisti dall'estero. Per i crediti la voce principale è quella relativa ai viaggi che rappresenta circa la metà del valore totale mentre per i debiti le voci più rilevanti sono, oltre ai viaggi, il settore delle telecomunicazioni e informatica e quello degli altri servizi alle imprese: in questo settore, il forte aumento negli ultimi anni dei servizi esportati dall'Italia ha consentito un recupero del saldo passivo. Gli scambi di servizi con l'America centro-meridionale hanno ripreso vivacità, grazie soprattutto a un aumento delle importazioni italiane dai principali mercati, Messico, Brasile e Argentina. Il risultato di tali dinamiche è stato il ridimensionamento del contenuto surplus del nostro paese nei confronti della regione.

Per quanto riguarda il continente asiatico il saldo negativo per l'Italia si è ridotto grazie all'andamento positivo delle esportazioni nel continente, aumentate del 6 per cento, a fronte di un più modesto incremento per le importazioni italiane (2,8 per cento). Alla crescita delle esportazioni ha contribuito soprattutto il buon andamento del settore dei *business service* (Altri servizi alle imprese). Nell'incremento degli acquisti dal continente asiatico ha giocato un ruolo di rilievo il settore dei trasporti che ha un peso pari a circa un terzo del totale dei flussi (si veda in proposito la tavola 3.2.5 dell'Annuario Istat ICE).



Tavola 3.5 - Scambi di servizi dell'Italia per aree e principali paesi

Valori in milioni di euro

Aree e paesi	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2017	peso % 2017	var.% 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2013-17	2017	peso % 2017	var.% 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2013-17	2016	2017
Unione Europea	51.162	55,9	11,1	4,6	66.233	64,5	11,4	5,7	-9.598	-10.845
Germania	11.181	11,3	5,5	2,0	10.279	10,0	12,9	4,6	1.494	902
Francia	9.174	9,3	14,6	7,1	8.430	8,2	4,1	1,9	-93	744
Regno Unito	8.423	8,5	12,6	4,0	8.630	8,4	0,3	5,7	-1.126	-207
Irlanda	2.748	2,8	9,5	7,4	5.897	5,7	16,1	6,5	-2.572	-3.149
Lussemburgo	2.445	2,5	36,5	18,8	6.518	6,3	17,3	14,0	-3.763	-4.073
Spagna	3.021	3,1	7,9	2,5	4.433	4,3	14,2	4,4	-1.079	-1.412
Paesi Bassi	3.480	3,5	27,3	4,6	3.972	3,9	14,2	6,1	-744	-492
Belgio	2.596	2,6	5,3	-1,5	2.105	2,0	14,9	3,4	634	490
Austria	2.605	2,6	6,4	4,4	2.668	2,6	2,8	3,0	-148	-64
Polonia	1.839	1,9	20,0	5,9	1.515	1,5	18,8	9,3	258	324
Svezia	1.224	1,2	8,2	4,0	1.001	1,0	0,2	1,6	133	224
Romania	981	1,0	17,9	7,2	1.724	1,7	11,7	8,3	-711	-744
Grecia	524	0,5	-16,6	-1,2	1.815	1,8	23,2	3,9	-845	-1.291
Repubblica Ceca	894	0,9	-3,2	7,7	938	0,9	20,0	7,2	142	-44
Slovenia	454	0,5	-2,1	5,4	1.021	1,0	7,5	3,3	-486	-567
Ungheria	541	0,5	-4,4	5,6	992	1,0	40,9	10,5	-138	-451
Danimarca	815	0,8	14,3	8,7	764	0,7	52,7	5,7	213	51
Repubblica slovacca	474	0,5	-9,8	4,5	464	0,5	-21,0	5,5	-61	11
Paesi europei non UE	12.633	12,8	5,7	-0,9	9.846	9,6	10,1	1,1	3.002	2.787
Svizzera	8.806	8,9	5,5	-0,4	5.932	5,8	17,1	2,5	3.281	2.874
Turchia	841	0,8	-8,6	4,8	1.452	1,4	1,0	3,9	-517	-611
Russia	1.512	1,5	17,3	-2,2	964	0,9	14,0	-0,1	444	548
Africa settentrionale	807	0,8	6,3	3,4	1.183	1,2	20,2	-7,1	-225	-376
Egitto	263	0,3	-0,8	6,8	433	0,4	39,7	-6,1	-45	-170
Altri paesi africani	659	0,7	15,1	-3,1	1.231	1,2	8,5	4,1	-561	-572
Sud Africa	159	0,2	7,6	0,3	250	0,2	29,3	9,8	-45	-90
America settentrionale	10.940	11,0	1,2	3,2	8.237	8,0	-1,1	1,0	2.484	2.703
Stati Uniti	9.326	9,4	-0,3	2,4	7.572	7,4	-3,1	0,7	1.540	1.754
Canada	1.615	1,6	11,1	8,7	665	0,6	30,9	5,7	945	949
America centro meridionale	3.488	3,5	3,8	2,6	3.348	3,3	13,1	0,7	402	140
Brasile	1.316	1,3	0,6	-0,9	733	0,7	14,3	-2,8	666	582
Messico	456	0,5	-13,3	0,9	952	0,9	16,7	6,2	-290	-496
Asia	8.147	8,2	6,0	2,7	9.799	9,5	2,8	4,7	-1.845	-1.652
Cina	1.347	1,4	9,6	6,3	2.110	2,1	9,0	7,2	-707	-762
Emirati Arabi Uniti	916	0,9	6,4	14,1	1.826	1,8	-7,5	11,2	-1.113	-910
Giappone	1.568	1,6	13,5	2,9	758	0,7	1,8	-4,4	637	810
Hong Kong	367	0,4	1,5	-4,1	731	0,7	9,4	1,4	-306	-364
Oceania	1.634	1,7	2,8	4,8	654	0,6	-13,1	2,2	836	980
Australia	1.466	1,5	2,8	4,2	489	0,5	-20,4	-0,2	812	977
Altri⁽²⁾	5.328	5,4	11,6	2,2	2.207	2,1	13,7	-5,7	2.833	3.121
Mondo	99.025	100,0	8,4	3,2	102.738	100,0	9,3	4,0	-2.672	-3.713

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul valore dell'intersambio con l'Italia nel 2017.

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2012.

⁽²⁾ Questo aggregato comprende i dati non ripartibili e quelli relativi alle istituzioni creditizie e organizzazioni internazionali.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Spicca per vivacità l'andamento delle esportazioni di servizi verso la Cina (in aumento del 9,6 per cento rispetto al 2016), ma anche di quelle verso il Giappone, che si conferma primo partner dell'area. Dal lato delle importazioni si sono osservate forti diminuzioni degli acquisti da alcuni paesi dell'area mediorientale e dell'Asia centrale, accanto a incrementi sostenuti per quelli provenienti dai paesi dell'Asia orientale.

Si è consolidato, infine, l'attivo con l'Oceania, frutto di un incremento del flusso di export e di una consistente diminuzione delle importazioni quasi interamente riconducibili all'Australia.

3.3 L'internazionalizzazione produttiva

I dati sulle partecipazioni italiane all'estero di fonte Reprint Politecnico di Milano – ICE consentono di valutare il grado di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane non solo attraverso l'ammontare dei flussi di investimento, disponibili dai dati di bilancia dei pagamenti, ma anche mediante i dati sulla numerosità delle imprese partecipate presenti in Italia e delle imprese italiane con partecipazioni all'estero, la loro ampiezza in termini di dipendenti e di fatturato, e la provenienza geografica dell'impresa investitrice.

Nel 2017 i dati preliminari disponibili indicano che il numero delle imprese italiane a partecipazione estera è rimasto all'incirca invariato rispetto all'anno precedente, su circa 13.000 unità (tavola 3.6). La presenza di imprese estere in Italia è caratterizzata dalla stabilità nei paesi e aree di provenienza geografica delle imprese investitrici: si conferma il ruolo preponderante delle imprese provenienti dai paesi europei e la tendenza in atto nell'ultimo quinquennio che vede un aumento delle partecipazioni di imprese asiatiche. Il ruolo dei paesi dell'UE come principale area di origine delle imprese a partecipazione estera, si è confermato nel 2017, soprattutto in termini di quota sul numero di dipendenti occupati in imprese multinazionali, grazie a una maggiore presenza delle imprese a partecipazione tedesca, britannica e spagnola, che hanno più che compensato la ridotta incidenza delle imprese francesi, non solo in termini di numero di imprese ma anche di dipendenti e di fatturato⁴.

Tra gli altri paesi europei rimane rilevante il ruolo della Svizzera mentre, al primo posto dei paesi extraeuropei vi sono gli Stati Uniti, il principale paese investitore in Italia: alle imprese statunitensi sono attribuibili il 23,7 per cento degli addetti e del fatturato delle imprese a partecipazione estera in Italia.

Nell'ambito di un quadro sostanzialmente invariato va tuttavia fatto notare il ruolo crescente del continente asiatico, in particolare delle imprese cinesi e giapponesi mentre si è alquanto ridimensionata la quota degli addetti nelle imprese provenienti da paesi mediorientali⁵.

4) Sulla flessione della Francia ha pesato molto, specie in termini di dipendenti, la flessione di alcune catene della grande distribuzione e l'uscita di Total da una joint venture presente in Italia nel settore della distribuzione di carburanti.

5) Il caso più rilevante è stato l'uscita di Etihad dall'Alitalia.

Tavola 3.6 - Imprese italiane a partecipazione estera per area geografica e principali paesi di origine degli investitori⁽¹⁾

Pesi percentuali

Aree e paesi	Imprese italiane partecipate			Dipendenti			Fatturato		
	2012	2016	2017 ⁽²⁾	2012	2016	2017 ⁽²⁾	2012	2016	2017 ⁽²⁾
Unione Europea	62,4	60,1	60,1	62,3	58,3	59,0	56,6	53,4	53,4
Francia	14,0	13,1	12,7	20,9	21,8	21,4	20,8	20,3	19,2
Germania	19,0	17,4	17,2	13,4	13,6	13,9	12,0	13,6	14,0
Regno Unito	8,1	8,3	9,0	10,1	9,5	9,9	7,3	7,8	8,2
Svezia	1,9	2,0	2,0	3,6	3,3	3,3	2,2	2,2	2,3
Spagna	5,1	5,1	5,0	6,2	2,2	2,6	5,3	2,0	2,0
Paesi Bassi	3,7	3,2	3,2	2,7	2,5	2,5	3,8	2,4	2,4
Austria	3,2	3,7	3,8	1,5	1,6	1,6	1,6	1,3	1,4
Belgio	2,2	2,2	2,3	1,0	1,1	1,2	0,9	1,2	1,3
Danimarca	1,5	1,3	1,4	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7
Paesi europei non UE	8,4	8,1	8,0	7,1	6,6	6,0	9,9	9,4	7,9
Svizzera	6,5	6,2	6,2	5,3	4,9	4,9	6,8	5,6	5,7
Russia	0,7	0,7	0,6	1,2	1,1	0,5	2,6	3,3	1,6
Africa settentrionale	0,2	0,8	0,7	0,1	0,3	0,3	1,1	0,9	0,9
Altri paesi africani	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
Sudafrica	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3
America settentrionale	18,4	18,7	18,7	23,0	23,7	24,3	22,3	22,6	24,1
Canada	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,4	0,4	0,4
Stati Uniti	17,7	18,1	18,0	22,4	23,1	23,7	21,9	22,2	23,7
America centro-meridionale	0,5	0,6	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8	0,5	0,6
Argentina	0,2	0,3	0,3	0,6	0,6	0,6	0,6	0,3	0,3
Medio Oriente	1,6	1,8	1,8	0,8	2,1	1,3	3,2	3,8	3,5
Emirati Arabi Uniti	0,4	0,4	0,4	0,3	1,2	0,4	0,1	0,7	0,2
Asia centrale	1,0	1,0	0,9	0,5	0,6	0,5	0,4	0,6	0,6
India	1,0	0,9	0,9	0,5	0,6	0,5	0,4	0,6	0,6
Asia orientale	6,9	8,4	8,6	5,0	7,1	7,3	5,2	8,2	8,5
Cina	2,0	2,9	3,1	0,7	1,8	2,0	0,6	2,3	2,4
Corea del Sud	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,9	1,1	1,1
Giappone	3,2	3,6	3,6	3,1	3,8	3,7	2,5	3,5	3,6
Hong Kong	0,6	0,7	0,8	0,4	0,5	0,5	0,5	0,7	0,7
Oceania	0,4	0,5	0,5	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore (unità e milioni di euro)	12.185	13.043	13.052	1.164.477	1.268.478	1.283.072	567.262	587.069	567.811

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul numero di dipendenti nel 2017.

⁽¹⁾ Industria commercio e servizi alle imprese.

⁽²⁾ 2017: dati preliminari.

Fonte: elaborazione ICE su dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano

Considerando l'internazionalizzazione attiva si osserva un lieve aumento della rilevanza dell'Unione Europea nel 2017 (tavola 3.7) per quanto riguarda il numero di addetti nelle partecipazioni all'estero delle imprese italiane diffuso in diversi paesi: Regno Unito, Romania, Polonia.

Si confermano inoltre tra le principali aree di sbocco delle partecipazioni italiane all'estero gli altri paesi europei e l'America settentrionale: in ciascuna delle due aree si situa il 10 per cento circa delle partecipate estere di imprese italiane, ma si osserva una netta differenza tra l'incidenza delle due aree in termini di fatturato. Mentre nei Paesi europei non UE viene realizzato il 6 per cento del fatturato realizzato all'estero dalle partecipate di imprese italiane, in Nord America tale quota, per quanto in diminuzione, arriva al 18,1 per cento. Si segnala inoltre un aumento della rilevanza dell'Asia orientale soprattutto per quanto riguarda l'incidenza sul fatturato complessivo, con una quota passata dal 2012 al 2017 dal 6,4 all'8,1 per cento, grazie prevalentemente al contributo della Cina.

Un'altra interessante variazione che spicca nel 2017 è l'aumento sul fatturato complessivo della quota dell'America centrale e meridionale che ha raggiunto l'11,2 per cento, grazie all'incremento realizzato in Brasile.

Il profilo geografico delle partecipazioni mostra come la motivazione prevalente degli investimenti esteri delle imprese italiane si colleghi al presidio dei principali mercati di sbocco e alle logiche di crescita oligopolistica delle medio-grandi e grandi imprese, piuttosto che obiettivi di delocalizzazione produttiva. Interessante infine il dato che indica un aumento del fatturato complessivo a fronte di una sostanziale stabilità del numero complessivo di addetti: in altri termini malgrado un graduale spostamento verso mercati delle aree emergenti il rapporto tra il valore aggiunto, il fatturato e il numero degli addetti è aumentato.

Tavola 3.7 - Imprese estere a partecipazione italiana per area geografica e principali paesi ⁽¹⁾

Pesi percentuali

Aree e paesi	Imprese italiane partecipate			Dipendenti			Fatturato		
	2012	2016	2017 ⁽²⁾	2012	2016	2017 ⁽²⁾	2012	2016	2017 ⁽²⁾
Unione Europea	52,0	51,2	50,6	42,5	41,5	42,1	54,1	47,9	47,2
Francia	7,8	7,5	7,4	8,1	6,8	6,8	9,1	9,3	9,2
Germania	6,4	6,4	6,4	5,5	5,3	5,3	10,8	9,5	9,4
Paesi Bassi	1,4	1,4	1,4	0,6	0,6	0,6	2,8	0,8	0,8
Regno Unito	5,6	5,6	5,6	4,6	4,8	5,0	4,9	4,5	4,5
Spagna	6,7	6,5	6,4	5,2	4,6	4,8	9,8	9,4	9,4
Polonia	2,7	2,6	2,6	3,6	3,3	3,4	2,4	2,6	2,5
Romania	6,7	6,8	6,6	4,8	5,7	5,9	1,1	1,4	1,4
Repubblica Ceca	1,3	1,3	1,3	1,4	1,8	1,8	1,0	0,9	0,9
Slovacchia	1,2	1,2	1,1	1,2	1,3	1,2	1,0	0,9	0,9
Paesi europei non UE	10,3	10,5	10,6	9,2	9,1	9,6	6,6	6,1	6,1
Svizzera	3,0	3,0	3,0	0,9	0,8	0,8	1,6	1,7	1,6
Russia	2,1	2,1	2,1	4,0	3,5	3,7	2,1	1,4	1,6
Turchia	1,2	1,3	1,2	1,6	1,5	1,5	1,7	1,6	1,6
Africa settentrionale	3,1	3,1	3,2	2,8	2,6	2,5	2,9	1,9	1,9
Egitto	0,5	0,5	0,5	0,9	0,4	0,4	0,9	0,5	0,4
Tunisia	1,4	1,4	1,4	1,0	0,9	0,9	0,2	0,1	0,1
Altri paesi africani	1,9	2,0	2,2	2,2	2,1	2,2	1,5	3,5	3,5
America settentrionale	10,1	10,1	10,2	12,1	12,5	12,4	13,4	18,6	18,1
Canada	1,0	1,0	1,0	1,4	1,6	1,5	0,6	0,6	0,6
Stati Uniti	9,0	9,1	9,2	10,7	11,0	10,9	12,8	18,0	17,5
America centro-meridionale	8,9	9,0	9,0	15,7	16,8	15,6	10,7	10,1	11,2
Argentina	1,3	1,3	1,3	2,5	1,4	1,5	1,9	0,8	0,8
Brasile	3,8	3,9	3,9	8,0	9,7	8,5	4,9	4,9	6,0
Messico	1,3	1,4	1,3	2,8	3,2	3,2	1,6	1,9	1,9
Medio Oriente	1,5	1,5	1,6	0,7	0,9	1,0	0,8	1,0	1,0
Asia centrale	2,4	2,5	2,5	2,1	2,2	2,2	1,9	1,6	1,7
India	2,0	2,1	2,1	1,4	1,6	1,6	0,8	1,1	1,1
Asia orientale	8,9	9,0	9,1	11,7	11,4	11,5	6,4	7,9	8,1
Cina	4,6	4,7	4,7	8,8	8,6	8,7	3,5	4,6	4,6
Oceania	1,0	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9	1,7	1,4	1,4
Australia	0,9	0,9	0,9	0,8	0,7	0,8	1,7	1,3	1,3
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore (unità e milioni di euro)	34.319	35.478	35.748	1.780.451	1.626.540	1.627.530	595.387	510.335	524.205

L'ordine in cui compaiono i paesi è basato sul numero di dipendenti nel 2017.

⁽¹⁾ Industria commercio e servizi alle imprese.

⁽²⁾ 2017: dati preliminari.

Fonte: elaborazione ICE su dati Reprint, ICE-Politecnico di Milano.



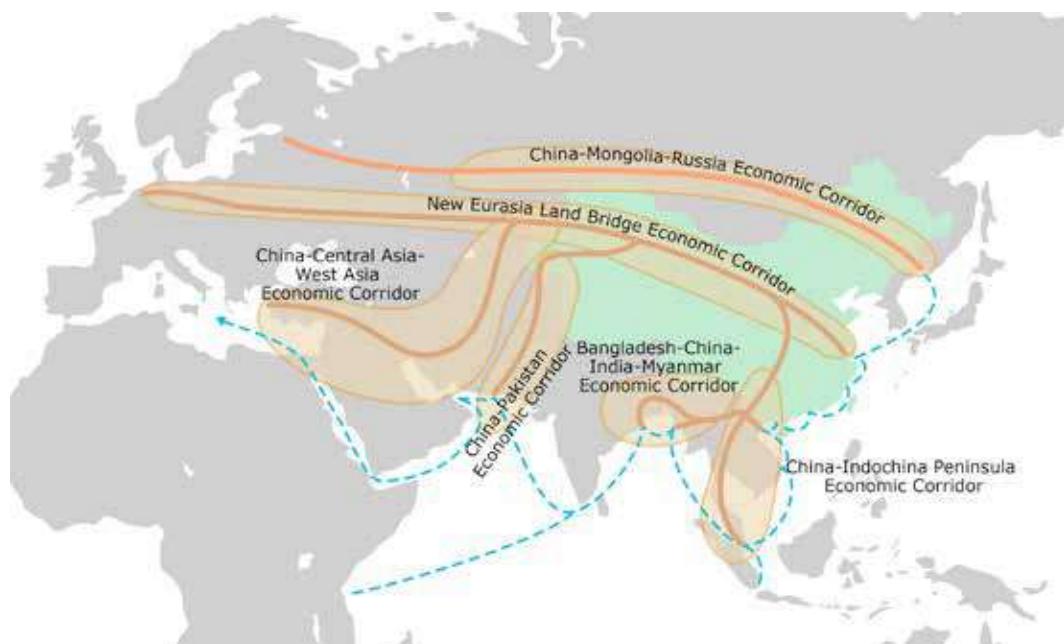
La "Nuova via della seta" e i porti italiani: per un cambio di rotta nel dibattito.

Zeno D'Agostino *Presidente "Assoporti"**

1. Oltre l'ottimizzazione dei trasporti globali

L'iniziativa nel campo delle infrastrutture di trasporto denominata "One Belt One Road - OBOR" e nota in Italia con il nome di "Nuova via della seta" è stata lanciata nel 2013 dal presidente cinese Xi Jinping. Rinominata nel 2017 "Belt and Road Initiative" (BRI), l'iniziativa è la combinazione di due distinti concetti: la cosiddetta "Cintura economica della via della seta", riassumibile in sei corridoi terrestri attraverso la regione eurasiatica, e la "Via della seta marittima del XXI secolo", definita da un insieme di itinerari marittimi che connettono l'Asia con l'Africa e l'Europa.

Grafico 1 - I corridoi della "Via della seta"



Fonte: Steer Davies Gleave, 2018, Research for TRAN Committee: The new Silk Route – opportunities and challenges for EU transport, European Parliament, Policy Department for Structural and Cohesion Policies, Brussels

L'iniziativa, che non ha i caratteri di un "piano" (il termine "iniziativa" vuole intendere, diplomaticamente, l'esigenza di un'effettiva disponibilità delle controparti) non è stata sinora oggetto di una definizione ufficialmente accettata e l'ambito geografico di riferimento include molteplici paesi (più di una settantina) coinvolti attraverso accordi bilaterali basati su memorandum d'intesa¹.

* Presidente "Assoporti"

¹ Cfr. Steer Davies Gleave (2018), Research for TRAN Committee: The new Silk Route – opportunities and challenges for EU transport, European Parliament, Policy Department for Structural and Cohesion Policy, Brussels. Il documento citato, prodotto per il Parlamento Europeo, costituisce un importante riferimento per l'inquadramento della BRI nell'ottica europea, anche perché incorpora alcune considerazioni che risultano alla base del dibattito apertos di recente sulle opportunità e sui rischi della BRI.



Lo strumento utilizzato dalla Cina per sostenere la strategia è il prestito erogato attraverso istituzioni finanziarie cinesi e investimenti in imprese straniere.

Benché non esista un elenco ufficiale di progetti BRI da parte cinese, è stato stimato che complessivamente la dimensione economica dei progetti rientranti nella strategia si aggiri intorno agli 8.000 miliardi di dollari².

Gli obiettivi ufficiali della BRI da parte cinese, ispirati alla volontà di stabilire, con i diversi paesi, quadri di intesa e collaborazione, si richiamano principalmente ad alcune parole chiave quali: "coordinamento delle politiche", "costruzione delle capacità", "liberalizzazione e facilitazione del commercio e degli investimenti" (anche attraverso la facilitazione delle dichiarazioni doganali), "cooperazione finanziaria" e "interscambio fra i popoli".

Al di là degli obiettivi dichiarati, molti commentatori occidentali vi intravedono altre finalità, quali il supporto alle esportazioni cinesi, lo sviluppo di capacità tecnologiche, il controllo delle catene logistiche a supporto del commercio cinese, l'incremento del ricorso al renminbi come mezzo di pagamento internazionale, l'apertura di nuove direttive alternative per le rotte dell'energia da Asia centrale, Asia sudorientale e Pakistan, oltre che una maggiore convergenza dello sviluppo regionale all'interno della Cina³.

Benché confutate da parte cinese, vi sono interpretazioni della BRI che pongono fortemente l'accento sulla funzione geostrategica dell'iniziativa, vista da alcuni addirittura come una "pacifica invasione globale" di valenza storica, che sarebbe stata lanciata dalla Cina attraverso i canali dei rapporti bilaterali con i singoli paesi (e non, ad esempio, a livello di Unione Europea) per governare la nuova era della globalizzazione da una posizione di forza – economica, politica e di sicurezza strategica – ricorrendo al potente strumento del "capitalismo di stato". Le interpretazioni più critiche accusano la BRI di dare avvio a una "minacciosa" invasione economica, che dovrebbe essere affrontata dai paesi occidentali sia con una forte coscienza storica, sia con adeguate azioni di reciprocità⁴.

Per quanto riguarda l'interpretazione della BRI come iniziativa geopolitica, la questione della reciprocità è sempre più frequentemente richiamata nelle agende a livello sovranazionale, a partire proprio dall'UE. Questioni come gli "standard tecnici" (per mantenere il ruolo dell'Europa come piattaforma di standardizzazione per le infrastrutture o gli equipaggiamenti), la "penetrazione simmetrica" delle imprese europee in Cina, gli "appalti pubblici" e il "credito facilitato all'esportazione" da parte cinese, sono spesso richiamate a livello ufficiale come temi di negoziazione politica, da attuarsi nell'ambito di trattati bilaterali come l'Accordo comprensivo sugli investimenti con la Cina.

All'interno dell'Unione Europea sono emerse differenze di atteggiamento fra paesi occidentali e orientali, in particolare con il "gruppo 16+1", formato dai paesi dell'Europa orientale, molto più propenso alla collaborazione con Pechino. Negli ultimi tempi è sembrata tuttavia maturare una posizione più consapevole e unitaria, che in nome della reciprocità chiede almeno che i singoli progetti BRI siano sottoposti ad approfondite valutazioni in merito alla compatibilità con i prin-

² Cfr. Hillman J.E. (2018), China's Belt and Road Initiative: Five Years Later, CSIS – Centre for Strategic and International Studies (Washington DC), Report, 25 January 2018. <https://www.csis.org/analysis/chinas-belt-and-road-initiative-five-years-later-0> (05.05.2018).

³ Cfr. Steer Davies Gleave (2018), p. 15.

⁴ Cfr. ad es.: Selvatici, A. (2018), La Cina e la nuova via della seta – progetto per un'invasione globale, Rubettino.



cipi generali del mercato competitivo europeo. In particolar modo, l'attenzione si è concentrata sulla selezione delle imprese con appalto pubblico e sugli aiuti di stato che il governo cinese concederebbe alle proprie imprese. Recentemente il livello di attenzione su questi temi è cresciuto e alcuni paesi, in particolare la Germania, stanno valutando di ridurre la soglia di capitale cinese ammesso nelle imprese nazionali con l'obiettivo di difendere il *know-how* tecnologico e industriale.

Dall'altro lato, vi sono però anche letture più aperte e positive del progetto. Gli analisti di S&P⁵ l'hanno interpretato come un'operazione di *venture capital* su scala mondiale, il cui vero successo si potrà valutare solo quando il *seed capital* erogato dalla Cina nei diversi paesi avrà avuto la capacità di attrarre, intorno ai progetti iniziali, ben più consistenti investimenti privati di sviluppo.

2. Il dibattito sulla BRI: il cambio delle prospettive, dei soggetti e dei valori

Rispecchiando quanto sta avvenendo in altri paesi, soprattutto all'interno dell'Europa, anche il dibattito italiano si sta sviluppando lungo due specifiche diretrici, che riguardano rispettivamente:

- le implicazioni ingegneristiche e trasportistiche dei nuovi investimenti infrastrutturali previsti sui diversi tracciati marittimi e terrestri della BRI;
- le implicazioni geopolitiche e diplomatiche delle nuove relazioni tra Stati e aree globali determinate dalle nuove connessioni generate dalla BRI.

Naturalmente, in ciascuna di queste ottiche si discute dell'adeguatezza di ciascun paese a essere in futuro parte integrante del progetto cinese. Nessuno dei due approcci riesce tuttavia ad esprimere la complessità che il progetto BRI potrà concretamente sviluppare a livello globale.

Per quanto riguarda l'approccio "ingegneristico", è difficile ritenere che i destini di intere nazioni, quando non addirittura continenti, siano determinati dalle profondità delle banchine di un porto o dalle dimensioni di un futuro terminal container. Se così fosse, si ridurrebbero a mero fattore tecnico e di investimento infrastrutturale dinamiche che in realtà sono molto più complesse e che caratterizzano, da sempre, lo sviluppo delle strategie globali dello *shipping* e della logistica. Per esempio, dovrebbe risultare evidente che Amburgo non è un "grande porto" grazie alle sue infrastrutture. Anzi, se dovessimo valutare con attenzione questo porto, ci renderemmo conto che ha una serie di elementi di inefficienza infrastrutturale – dai pescaggi ridotti, all'accesso al porto dipendente dalle maree – che dovrebbero teoricamente escluderlo dalla sempre più aspra competizione globale tra porti. Ci sono invece elementi geografici, economici, storici, logistici, trasportistici, commerciali e finanziari che hanno fatto di Amburgo, almeno fino a oggi, la localizzazione perfetta per un sistema logistico integrato di tipo portuale. Ed è altrettanto evidente che gran parte del successo del porto anseatico è dato dalla potenza del sistema industriale tedesco alle sue spalle, e non solo dalle sue comunque rilevanti infrastrutture.

Chi si occupa di porti sa che la loro competitività è derivata non solo dall'*hardware* portuale, ma anche dalle tipiche economie di scala, di "ambito" e di rete proprie dei sistemi territoriali distrettuali e che ci sono molte similitudini tra la competitività di un sistema portuale (che va considerato un distretto a tutti gli effetti) e le economie esterne di agglomerazione di un distretto manifatturiero o dei servizi.

5 Cfr.: China's Belt and Road Initiative: is this the World's Largest Venture Capital Project?, in S&P Global, Ratings, April 2018, <http://media.spglobal.com/documents/China+Belt+and+Road+Initiative+-+Is+This+the+Worlds+Largest+Venture+Capital+Project.pdf>

A questo va aggiunto che negli ultimi anni le dinamiche di evoluzione della logistica globale stanno enfatizzando ancora di più queste somiglianze, riducendo sempre più, e anzi addirittura eliminando, il confine tra manifattura e logistica: la prima diventa sempre più snella (*lean*), mentre la seconda sempre più orientata alla produzione (*quasi-manufacturing*).

Considerando poi il dibattito di carattere geopolitico che si è sviluppato attorno alla BRI, è evidente che i grandi esperti di diplomazia e di equilibri internazionali, orfani della "guerra fredda", hanno una ghiotta occasione per interessarsi finalmente a un fenomeno globale di concreta contrapposizione tra blocchi. Come adombrato già nella premessa, sono frequenti le analisi e le pubblicazioni sulla "Nuova via della seta" che s'inquadrano in questa prospettiva, e non solo nel nostro paese.

Il denominatore comune che sottende a questi due approcci è sicuramente, da una parte, l'ammirazione verso la Cina per la sua capacità di pianificazione, inimmaginabile per le nostre democrazie occidentali, ma, dall'altra, il dubbio di un'aggressione neppure tanto velata alle nostre infrastrutture, alle nostre economie, se non addirittura alla nostra autonomia e libertà di azione.

Tuttavia, sebbene nel dibattito sulla BRI non debba mancare un'analisi che tenga conto delle specificità trasportistiche e geopolitiche del progetto, queste non dovrebbero mai essere separate da un'analisi di natura più strutturale, che indaghi gli effetti reali della BRI sull'economia globale nel suo complesso e nelle sue specifiche articolazioni settoriali. Questo vale naturalmente anche per chi sia interessato a capire il ruolo dell'Italia in tale progetto strategico.

Chiunque abbia oggi interlocuzioni reali con gli attori della BRI si rende conto che le dinamiche in gioco sono sempre più ragguardevoli in termini quantitativi e qualitativi. Tuttavia, è sempre più evidente come i fattori coinvolti non siano più solamente infrastrutturali e trasportistici, ma che stiano evolvendo verso una più variegata articolazione di tipologie e di contenuti.

Un primo importante chiarimento va fatto su chi siano gli attori coinvolti da questo straordinario progetto: è chiaro che la BRI parte come piano governativo cinese e coinvolge direttamente gli attori politici e istituzionali in Cina e nel mondo. Tuttavia, i veri propulsori del progetto sono oggi quelle società pubbliche cinesi presenti ormai in tutti i continenti, che si stanno proponendo come investitori e sviluppatori concreti di progetti dalle dimensioni economico-finanziarie sempre più rilevanti. Nell'ultimo anno queste società hanno subito una forte stretta governativa sui flussi finanziari in uscita dalla Cina; stretta che, però, sembra non aver colpito le risorse collegate ai progetti che, a vario titolo, rientrano all'interno della BRI.

Probabilmente, anche in conseguenza di ciò, le iniziative di queste società, che inizialmente riguardavano quasi totalmente infrastrutture terminalistiche portuali o logistiche, si sono sviluppate in maniera integrata verso piattaforme a maggior valore aggiunto, coinvolgendo zone industriali, *free zones*, *marinas*, *smart cities*, ed altro. Sono questi progetti che le società globali cinesi stanno sviluppando prevalentemente nei territori della BRI, e le dinamiche dell'ultimo periodo mostrano che questa progettualità coinvolge oramai non solo l'Eurasia, ma addirittura il continente sudamericano, l'Oceania, arrivando fino ai due Poli.

Si sta dunque profilando uno scenario nuovo a livello globale che, a prescindere dall'azione quasi univoca della Cina, porterà alla nascita di nuovi territori produttivi, di nuovi *competitors* nazionali, di nuove realtà logistiche, economiche e finanziarie, che modificheranno in misura significativa l'attuale equilibrio mondiale per come lo abbiamo inteso sino ad oggi.

Se a tutto ciò si aggiunge l'atteggiamento di chiusura quasi totale del governo statunitense, guidato dalle politiche di protezionismo dell'attuale presidenza Trump, la BRI sembra creare un'alchimia quasi perfetta per lo sviluppo della visione globale di Xi Jinping, con rilevanti implicazioni anche per l'Europa e per l'Italia.



3. L'Italia e i suoi sistemi portuali come *gates* della competizione territoriale

In un nuovo mondo sbilanciato sempre più verso Oriente, l'Europa rimane ancora un territorio strategico sia per la geopolitica che per l'economia. Soprattutto, rimane strategico per un fattore fondamentale: la conoscenza.

Il dibattito in corso sulla BRI sembra dimenticare che la competitività delle imprese, dei territori e delle nazioni non si basa esclusivamente su infrastrutture ciclopiche come quelle che si stanno costruendo su tutti i tracciati marittimi e terrestri della BRI, ma soprattutto sulla capacità di ogni attore globale, vecchio e nuovo, di essere in grado di creare e utilizzare conoscenze produttive.

Le infrastrutture uniscono luoghi, ma se i luoghi non possiedono e sviluppano i fattori della nuova competitività questa unione è destinata a fallire.

Questo concetto, per certi versi banale, sembra essere sottovalutato dai diversi studiosi che oggi commentano la BRI. Si discute animatamente di grandi, spesso immense infrastrutture, dimenticando che le infrastrutture, anche quelle più sofisticate e immateriali, sono solamente strumenti, e non l'obiettivo fondamentale di questo progetto globale. Bisognerebbe invece puntare l'attenzione sul nuovo assetto economico industriale globale determinato dalla BRI.

Ecco perché l'Europa, e l'Italia in particolare, possono e devono giocare un ruolo fondamentale. Non solo perché sono importanti mercati di beni che verranno trasferiti attraverso questo "nastro trasportatore globale" tra Oriente e Occidente, ma anche perché sono territori su cui potranno ricollocarsi, in cerca di valore aggiunto, le imprese del futuro alla ricerca di territori competitivi e ricchi di conoscenze, competenze e *know-how* utili al proprio sviluppo.

Tutte le rivoluzioni trasportistiche – dalle navi a vapore, al treno, all'utilizzo del container – hanno modificato il modello di produzione globale. Tuttavia, la vera rivoluzione non agisce mai solamente sui trasporti, ma determina un riaspetto globale della localizzazione industriale e logistica. In passato, nuovi territori sono stati protagonisti di queste rivoluzioni, con ricadute positive, altri ne sono stati duramente colpiti, altri ancora, sull'onda di tali rivoluzioni, hanno assunto posizioni di "leader globali".

Quale sarà dunque il nuovo assetto produttivo globale dopo la BRI?

Alla fine, è questa la questione su cui bisognerebbe riflettere.

Il tema, tornando all'Italia, è fortemente connesso alla capacità che avremo di stare in questo mondo in maniera competitiva e quindi mettendo a disposizione di questo nuovo assetto il vantaggio competitivo che i nostri territori possiedono in termini di conoscenze e *know-how*, particolarmente in alcuni settori in cui l'Italia è leader.

Purtroppo, in Italia il dibattito sembra ancora focalizzato sulla nostra capacità di integrazione nella BRI attraverso adeguate infrastrutture trasportistiche, di nodo e di rete. In realtà, una valutazione strategica e una coerente politica nazionale dovrebbero essenzialmente riguardare la capacità di organizzare sistemi logistico-portuali che funzionino da porte di accesso al grande patrimonio di competenze economiche e industriali di cui è ricca l'Italia. L'obiettivo è dare a questo patrimonio industriale la possibilità di sfruttare le nuove connessioni globali per combinarsi con altre conoscenze, generare innovazione, creare valore da immettere a sua volta nelle relazioni create dalla stessa BRI.

A ben vedere, solo a queste condizioni la BRI sarà interessata a coinvolgere i nostri sistemi portuali, potenziando così il vantaggio competitivo di imprese e distretti attraverso relazioni con nuovi contesti produttivi che di tale *know-how* hanno grande bisogno.

La vera sfida non è dunque l'integrazione con l'esterno, quanto la capacità di fare sistema al nostro interno, partendo dal presupposto che possediamo già un'ampia serie di fattori di competitività e che questi fattori vedono aumentare in maniera esponenziale il proprio valore qualora siano messi in rete e proposti in modo innovativo nel mercato globale.

Dobbiamo dunque lavorare molto di più non solo sull'*hardware* territoriale, o solo sul *software*, ma anche, e soprattutto, sull'*orgware*, vale a dire la capacità di organizzare nel loro insieme i fattori di competitività del paese, avendo una chiara visione del patrimonio di conoscenze, competenze e *know-how* dei territori produttivi.

La riforma portuale dell'agosto 2016 (Legge 169) va in realtà proprio in questa direzione, introducendo il nuovo concetto di "sistema portuale" come soggetto di riferimento delle nuove autorità di gestione dei porti. Tutto ciò non è però sufficiente: servirebbe, infatti, una maggiore integrazione con il mondo produttivo e dell'innovazione, spesso presente nelle aree di riferimento dei nostri sistemi portuali.

A questo punto, i sistemi produttivi territoriali, e non solamente i porti, potrebbero proporsi in maniera competitiva nei confronti della BRI. Con la consapevolezza che tali dinamiche possono però risultare molto negative se un territorio si presenta impreparato.

Come succede spesso, tendiamo a vedere i progetti globali più come potenziali minacce alla nostra competitività che come opportunità, non comprendendo che invece il pericolo sta nella nostra inerzia di fronte a sfide epocali così importanti, le quali, per essere affrontate, presuppongono trasformazioni profonde dei nostri modelli concettuali.

Per partecipare da protagonisti alla BRI, l'Italia e l'Europa devono dunque trovare risposte coraggiose alle domande che tale strategia pone per i nuovi equilibri globali. Qualora, tuttavia, mancasse tale capacità strategica, e si ritenesse di potersi rinchiudere all'interno dei vecchi equilibri nazionali, allora la BRI, secondo il principio delle profezie che si autorealizzano, rischia davvero di diventare una minaccia.



“Nuova via della seta”: opportunità e sfide per il manifatturiero italiano

di Federico Ferrari * e Alessandra Lanza*

Il risveglio del leone

La Chine est un lion endormi. Laissez donc la Chine dormir, car lorsque la Chine s'éveillera le monde entier tremblera. È una frase attribuita a Napoleone che, tanto citata da diventare quasi un cliché nella letteratura sulla Cina, è tornata prepotentemente di moda da quando il presidente Xi Jinping ha svelato per la prima volta i contorni del progetto Belt and Road Initiative (BRI). Pensata per ricalcare a grandi linee il percorso delle carovane che dall'Europa viaggiavano in direzione della Cina¹, la Nuova via della seta è un concetto che va oltre il semplice rafforzamento delle vie di comunicazione esistenti all'interno del continente euroasiatico. Il progetto, infatti, non riguarda solo l'aspetto infrastrutturale ma, più in generale, si propone di promuovere “*la pace (...), la prosperità economica dei paesi (...), rafforzare gli scambi*” e “*(...) l'innovazione e lo sviluppo*”². Prosaicamente, è facile cogliere dietro alla retorica e alle associazioni evocative con le antiche carovane di cammelli la volontà dei *policy-makers* cinesi di portare avanti il percorso di integrazione economica (e, idealmente, creare un'area di scambio) con le economie del continente euroasiatico. Con il suo carico di investimenti stimati nell'ordine delle decine di miliardi di dollari, ci sono pochi dubbi sul fatto che BRI possa, se non far tremare il mondo intero, quantomeno rappresentare lo strumento più adatto spostarne il baricentro economico ancora più a Oriente. L'obiettivo di questa analisi è quello di circoscrivere il “peso” economico della BRI sul commercio mondiale di manufatti, identificando quali settori del manifatturiero italiano siano, almeno potenzialmente, meglio posizionati per cogliere le opportunità di crescita ad essa connesse.

Il peso della BRI nel commercio mondiale di manufatti

Prima di entrare nel dettaglio, è opportuno ricordare come al momento non esista un elenco definito di partecipanti, ma soltanto un gruppo di potenziali partner che hanno mostrato la volontà di aderire al progetto. Il nostro perimetro d'analisi è stato pertanto circoscritto ai 61 paesi che hanno partecipato in veste ufficiale (con capi di Stato/primi ministri) al Belt and Road Forum, l'evento fondativo tenutosi a Pechino nel maggio del 2017. L'elenco comprende la quasi totalità dell'area asiatica emergente (26 paesi inclusa la Cina, ma con l'esclusione dell'India), dell'Europa orientale (22 paesi) e parte del Medio Oriente (14 paesi). In termini di commercio mondiale, si tratta di un mercato le cui importazioni complessive sfiorano i 4.700 miliardi di dollari³ (3.600 circa al netto del contributo cinese) pari al 30 per cento circa degli scambi mondiali (tavola 1), con quattro macro-regioni che assorbono la quota preponderante delle importazioni dell'area: Europa orientale (25 per cento), Sud-Est asiatico (23 per cento circa) e Medio Oriente (16 per cento circa), oltre ovviamente alla Cina (33 per cento circa del totale). Le due aree dell'Asia cen-

* Prometeia (federico.ferrari@prometeia.com) (alessandra.lanza@prometeia.com)

¹ Per una descrizione accurata del progetto e dei due percorsi della Nuova via della seta si rimanda al portale web ufficiale del progetto (<https://eng.yidaiyilu.gov.cn/>).

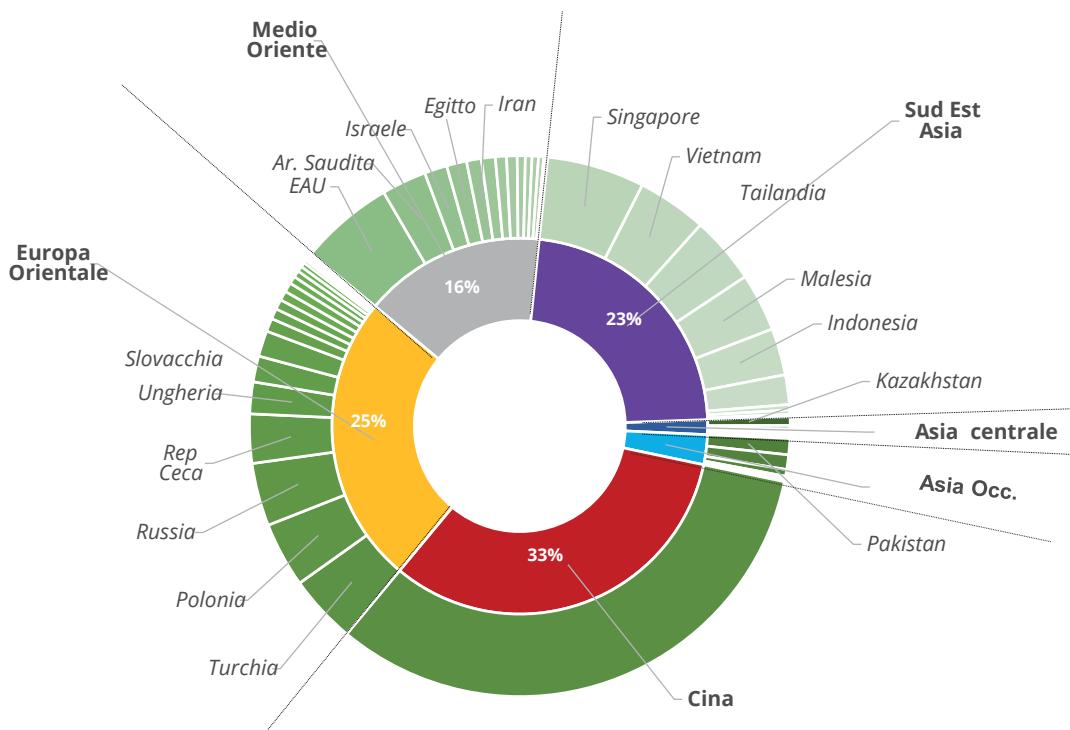
² Xi Jinping, discorso alla cerimonia di apertura del Belt and Road Forum for International Cooperation, Pechino, 14/5/2017.

³ Valori in dollari a prezzi correnti del 2016. Dati Intracen.



trale e meridionale si collocano in posizione defilata: la prima, guidata dal Kazakhstan, pesa per l'1,3 per cento sul totale delle importazioni dei paesi afferenti alla BRI, mentre la seconda, che sconta la "pesante" assenza dell'India, importa annualmente merci per circa 124 miliardi di dollari complessivi, il 2,5 per cento del totale.

Grafico 1 - La mappa delle opportunità lungo la Nuova via della seta



⁽¹⁾ Spaccatura del valore delle importazioni di prodotti manifatturieri dei 61 paesi partecipanti, per area geografica (2016).

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati ITC, GTI

Più infrastrutture, meno distanze, più commercio: l'impatto della BRI per l'Italia

È nota la relazione negativa che lega la distanza e il commercio internazionale, tale per cui l'ammontare degli scambi commerciali tra paesi tende a decrescere all'aumentare dalle barriere geografiche e non – che li separano⁴. È altrettanto noto, e intuitivo, che le prospettive di crescita economica di una nazione vadano di pari passo con il crescere dello stock (e della qualità) delle sue infrastrutture⁵. Il progetto della Nuova via della seta – catalizzatore di investimenti infrastrutturali tra e all'interno dei paesi coinvolti⁶ – presenta un duplice vantaggio per il manifattu-

⁴ D. Hummels (2007) Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization, *Journal of Economic Perspectives*.

⁵ Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook*, (autunno 2014) capitolo 3.

⁶ Guardando alla sola Europa, Bosnia-Erzegovina, Repubblica Ceca, Romania, Serbia e Ungheria, le "porte" di accesso di della Nuova via della seta al Vecchio continente, sono tra i paesi partner del gruppo 16+1, il framework di cooperazione con Pechino mirato allo sviluppo delle aree più deficitarie dal punto di vista delle infrastrutture.



riero italiano: da un lato, nel ruolo di acceleratore della crescita economica nei paesi toccati dal progetto, potrà infatti aumentare la platea di potenziali consumatori, agendo da volano per la domanda di prodotti del *Made in Italy*. Dall'altro (considerato che i container in arrivo dovranno comunque prendere la via opposta) consentirà di migliorare le connessioni fisiche tra questi paesi e l'Italia che, nel progetto BRI, occupa un ruolo di primo piano. Vera e propria testa di ponte del continente euroasiatico, il nostro paese si pone come ultimo anello delle nuove rotte che si snoderanno tra Cina ed Europa.

Il manifatturiero italiano lungo la Nuova via della seta: poche sorprese, domina l'effetto distanza

Le esportazioni italiane dirette ai potenziali paesi interessati dal passaggio della Nuova via della seta ammontano a circa 120 miliardi di dollari, poco meno del 30 per cento del totale mondiale. Non sorprende che siano proprio i mercati più industrializzati e con maggiore tradizione in termini di rapporti bilaterali con il nostro paese ad assorbire la quota più ampia di prodotti del *Made in Italy*: la prossimità geografica porta innegabili vantaggi, sia in termini di costo, sia legati alla possibilità di sfruttare canali distributivi tradizionali, ed è anche per questo motivo che quasi il 60 per cento delle esportazioni tricolori, per un ammontare complessivo di circa 720 miliardi di dollari, sono dirette ai 22 paesi individuati nell'aggregato Europa orientale, con Polonia e, rispettivamente, Turchia, Russia e Romania ai primi posti della classifica dei principali paesi di destinazione. La prossimità geografica gioca un ruolo decisivo anche nel definire il posizionamento della seconda area in ordine di importanza, quella composta dai paesi collocati lungo il troncone della Nuova via della seta che transita per il Medio Oriente: il *ranking* dei 14 paesi dell'aggregato, che assorbe il 22 per cento delle esportazioni italiane, vede Emirati Arabi Uniti e, rispettivamente, Arabia Saudita ed Egitto ai primi posti tra i mercati di destinazione per l'Italia. La Cina – qui considerata come area a sé stante – si colloca sul terzo gradino del podio: il paese promotore del progetto “pesa” per circa il 12 per cento sul valore complessivo dei prodotti italiani diretti ai paesi collocati lungo la Nuova via della seta. Singapore, Thailandia e Malaysia sono invece i primi tre partner, in ordine di importanza, dell'aggregato dei paesi collocati nel Sud-Est asiatico, le cui importazioni assommano al 7 per cento circa di quelle dirette al gruppo dei 61 paesi. Segnaliamo infine come il carattere residuale delle altre due macro-aree (Asia centrale e meridionale) risulti anche dal lato dell'Italia: la prima assorbe circa l'1 per cento delle nostre esportazioni, dirette prevalentemente verso il Kazakistan. La seconda sfiora il 2 per cento, con Pakistan e Bangladesh che assorbono circa il 70 per cento circa delle esportazioni italiane in valore dirette verso i 7 paesi collocati nell'aggregato dell'Asia meridionale.

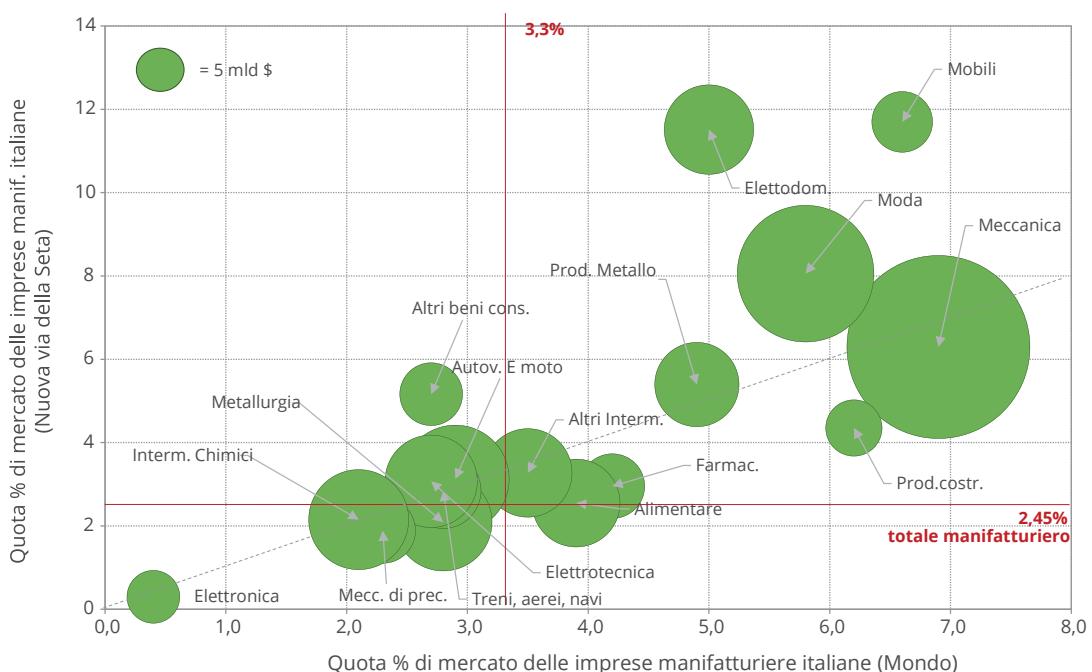
Moda, mobili ed elettrodomestici i settori meglio posizionati

Mentre la classifica delle principali aree di destinazione del nostro export non riserva particolari sorprese, il posizionamento delle imprese sui 61 mercati interessati dal progetto offre interessanti suggestioni sui settori che potrebbero beneficiare in maggior misura di un incremento dell'interscambio commerciale con i paesi collocati lungo la Nuova via della seta. Tra questi ultimi è ragionevole comprendere quelli che, negli anni passati, sono riusciti a ritagliarsi le quote di mercato più ampie: si tratta prima di tutto di industrie i cui prodotti presentano caratteristiche di unicità difficilmente imitabili e, per questo motivo, sono portatori di un valore intrinseco riconosciuto (e premiato) a tutte le latitudini. Il riferimento è in particolare al settore del mobile, dove la quota di mercato delle nostre imprese si colloca su livelli molto più elevati della media in tutti gli aggregati considerati, attestandosi tra il 10 e il 14 per cento in Asia, Medio Oriente ed Eu-

ropa orientale e raggiungendo il 20 per cento in Cina. La forte attenzione verso le caratteristiche dei prodotti del *Made in Italy* è determinante anche per comprendere il posizionamento delle imprese che operano nella moda, che tuttavia sembrano faticare in misura maggiore, rispetto alle prime, nel ritagliarsi spazi sui mercati lontani: la quota di mercato delle imprese italiane che operano in questo settore lungo la Nuova via della seta è più elevata della media solo in Europa orientale (15 per cento circa), Asia occidentale (8 per cento) e Cina (7 per cento), risultando invece relativamente più contenuta nelle altre aree (tavola 2).

Quote di mercato elevate si riscontrano in altri due settori le cui imprese sono caratterizzate da un'elevata vocazione all'export, meccanica ed elettrodomestici, anche se per entrambi la prossimità geografica sembra giocare un ruolo determinante nel definire il posizionamento relativo rispetto ai competitors. Nel caso della meccanica, *working horse* del manifatturiero italiano sui mercati internazionali, l'Asia si conferma infatti una destinazione difficile: la quota di mercato delle imprese tricolori nei 61 paesi dell'aggregato è lievemente inferiore rispetto a quella media mondiale (di circa mezzo punto percentuale), penalizzata soprattutto dalla performance ottenuta nell'aggregato Asia meridionale e in Cina, dove "solo" il 2 e, rispettivamente, il 3,4 per cento del mercato è appannaggio delle imprese italiane. Le prospettive – almeno a giudicare dal posizionamento relativo – sono invece molto più incoraggianti per le imprese che operano nel settore degli elettrodomestici, la cui quota sui mercati individuati dalla BRI (11,5 per cento) è quasi doppia rispetto a quelle media osservata a livello globale (5 per cento), e compresa tra il 5,5 per cento del Sud-Est asiatico e il 16 per cento circa del Medio Oriente.

Grafico 2 - Il posizionamento del manifatturiero italiano sui mercati della Nuova via della seta



⁽¹¹⁾ La dimensione delle bolle è proporzionale al valore delle esportazioni nei 61 paesi aderenti al progetto One Belt, One Road.

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati ITC, GTI, Prometeia *Market Intelligence Outlook* (MIO)



Meno chance per alimentare e prodotti intermedi

Accanto ai settori citati finora, che in ragione del loro peso specifico appaiono meglio posizionati per cogliere le opportunità del progetto BRI, ve ne sono altri per cui il miglioramento delle connessioni con il continente asiatico non sembra offrire analoghe possibilità di crescita. Ci riferiamo soprattutto alle imprese i cui prodotti si scontrano con la presenza di barriere culturali spesso più difficili da superare rispetto a quelle fisiche o, più banalmente, con l'imposizione di standard e regolamentazioni più rigidi rispetto alla media. Tipico è il caso del settore alimentare, la cui quota sui mercati della Nuova via della seta (2,5 per cento) risulta molto più ridotta se confrontata a quella media sui mercati esteri (3,9 per cento) e dove, al netto del contributo di Medio Oriente ed Europa orientale, il peso del *Made in Italy* sul totale delle importazioni lungo la Nuova via della seta non supererebbe il punto percentuale. Vi sono poi settori, tra cui i materiali per costruzioni e la metallurgia, che risentono in maniera molto elevata del peso dei costi di trasporto (la cui incidenza sul prezzo finale è tanto più forte quanto minore è il valore medio unitario dei prodotti esportati) e per i quali il fattore distanza gioca un ruolo decisivo nel determinarne la competitività e le relative quote di mercato. Discorso simile per i settori che producono beni intermedi (intermedi chimici, altri intermedi), la cui performance sui mercati lontani è penalizzata, oltre che da fattori geografici, anche dalla difficoltà di inserimento nelle fasi intermedie delle catene globali del valore (*Global Value Chains, GVC*)⁷.

È opportuno ricordare come queste classificazioni debbano essere considerate *cum grano salis*. Il posizionamento relativo dei settori è infatti utile per offrire indicazioni di massima sulla capacità delle imprese di intercettare la domanda sui mercati esteri ma, come evidenzia l'analisi che segue, non è un indicatore completo per inquadrare le prospettive di sviluppo delle esportazioni, a maggior ragione in uno scenario in cui la riduzione dei costi di trasporto tra Europa e Oriente promette di ridurre sensibilmente gli svantaggi competitivi legati alla distanza geografica.

Alcune suggestioni su BRI e possibili effetti-sostituzione per il manifatturiero italiano

L'enfasi sulla multilateralità e l'inclusività con cui Pechino presenta la Nuova via della seta non è sufficiente a celare il fatto che, come tutti i grandi cambiamenti, anche il progetto BRI appare destinato a lasciare sul terreno vincitori e sconfitti. Rafforzare le vie di comunicazione tra Cina ed Europa non significa infatti solo aumentare le prospettive di sviluppo del commercio nel continente euroasiatico, ma anche ridurre la competitività relativa dei prodotti realizzati fuori dal perimetro delle stesse: come accade con la creazione delle aree di libero scambio, al miglioramento delle connessioni fisiche tra paesi appartenenti a un'area economica si associa, *ceteris paribus*, un incremento della competitività relativa (in termini di minori costi di trasporto) dei prodotti realizzati al suo interno nei confronti di quelli che, invece, provengono dall'esterno. È quindi ragionevole attendersi che, anche per le imprese italiane, la Nuova via della seta possa aprire spazi per aggredire la quota di mercato dei concorrenti emarginati dal progetto.

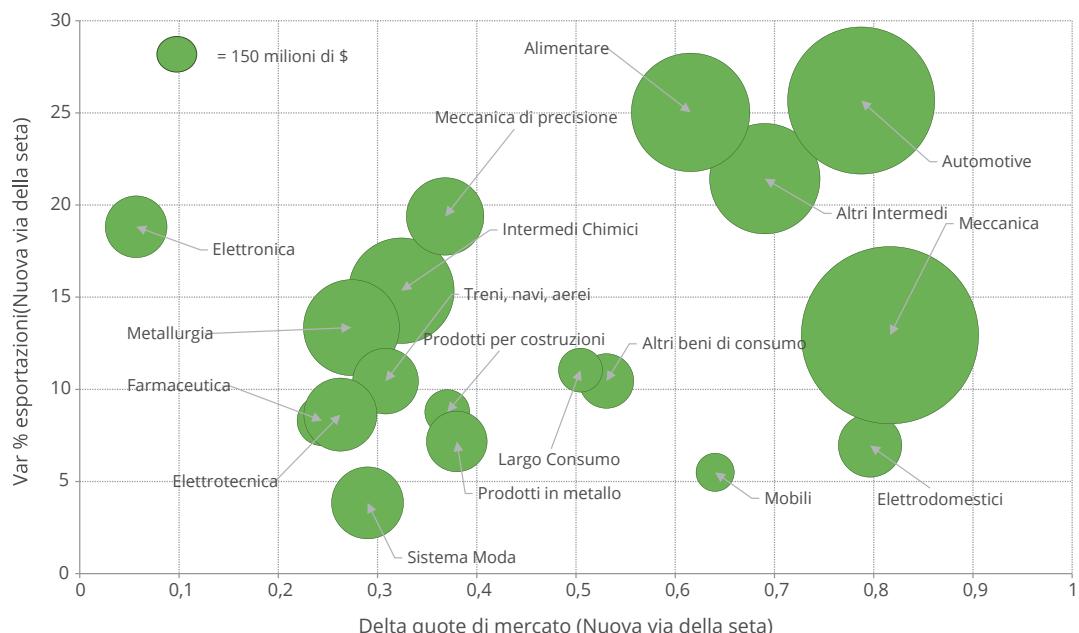
Per individuare quali settori potrebbero beneficiare in misura più rilevante di questo effetto di sostituzione, abbiamo realizzato una semplice simulazione. Da un lato, abbiamo ipotizzato un azzeramento del commercio estero tra i 62 paesi della Nuova via della seta e il gruppo di potenziali *competitors* del nostro manifatturiero esclusi dalla stessa, individuati nelle economie avanzate collocate al di fuori del continente euroasiatico: Stati Uniti, Canada, Messico e Australia. Successivamente, per ogni settore, abbiamo rimpiazzato le esportazioni di questi quattro paesi

⁷ Prometeia (2014), *Rapporto Industria e Filiere*.



con prodotti realizzati nelle altre economie avanzate toccate dal progetto BRI⁸, Italia inclusa. Infine, abbiamo redistribuito i flussi di esportazione tra queste ultime, in funzione delle relative quote di mercato. Si tratta di un esercizio che, pur basato su ipotesi volutamente "estreme" che, peraltro, non tengono conto né delle possibili imperfezioni nei rapporti di sostituzione tra i prodotti, né dei possibili effetti legati alle differenze in termini di costi di trasporto e logistici, offre tuttavia alcune interessanti suggestioni.

Grafico 3 - Potenzialità di crescita delle esportazioni italiane, per settore



⁽¹⁾ Esercizio effettuato ipotizzando un azzeramento dei flussi di merci provenienti dai competitor dell'Italia esclusi dalla Nuova via della seta e sostituzione con manufatti realizzati dai competitor Ocse collocati nel percorso della Nuova via della seta. La dimensione delle bolle è proporzionale all'incremento potenziale del valore delle esportazioni .

Fonte: elaborazioni Prometeia su dati ITC, GTI, Prometeia *Market Intelligence Outlook* (MIO)

I risultati sono riportati nel grafico 3. Tra i settori del manifatturiero italiano meglio posizionati per sottrarre quote di mercato ai *competitor* sono due in particolare a spiccare: si tratta dell' alimentare e Automotive che, nella nostra simulazione, potrebbero potenzialmente incrementare fino al 25 per cento il valore delle esportazioni dirette ai paesi collocati lungo la Nuova via della seta rispetto ai livelli attuali. Altrettanto incoraggianti le prospettive per altri intermedi, meccanica di precisione ed elettronica: soprattutto quest'ultimo, pur mantenendo la quota di mercato su livelli estremamente contenuti, potrebbe potenzialmente accrescere i flussi in valore diretti verso i paesi BRI di quasi il 20 per cento rispetto ai livelli attuali. Per le imprese della meccanica, della metallurgia e degli intermedi chimici si potrebbero aprire spazi di crescita superiori al 10 per cento mentre, tra i settori manifatturieri meno avvantaggiati, si segnalano moda, mobili ed elettrodomestici, con potenzialità di crescita delle esportazioni comprese tra il 4 e il 7 per cento, rispetto ai livelli attuali sempre in valore.

⁸ Individuati nell'aggregato Ocse al netto di Australia, Stati Uniti, Canada e Messico. Abbiamo incluso invece il Giappone che, pur inizialmente restio ad aderire, nei mesi recenti ha mostrato una maggiore apertura verso il progetto (si veda, 18/12/2017, *Japan said ready to cooperate with China's 'Silk Road' project*, the Japan Times).



In conclusione, la campana suona per tutti i settori

È facile notare l'esistenza di un certo grado di complementarietà tra il posizionamento relativo dei settori in termini di quote di mercato e di prospettive di sviluppo delle esportazioni in sostituzione di quelle dei *competitors*: molti di quelli maggiormente penalizzati sul primo aspetto risultano infatti più avvantaggiati sul secondo, e viceversa. L'esercizio presentato è volutamente esagerato, e basato su ipotesi poco realistiche ma, riprendendo l'aforisma iniziale, è sufficiente a mostrare come il risveglio del *leone addormentato* possa aprire spazi di crescita anche per i settori peggio posizionati in termini di interscambio commerciale lungo la Nuova via della seta. Se questi ultimi riusciranno a cogliere, in tutto o in parte, le potenzialità messe in luce dall'analisi dipenderà in prima battuta dall'efficacia con cui riusciranno cavalcare l'onda del progresso tecnologico, in primo luogo quello applicato alla logistica dei trasporti e della distribuzione. La posta in gioco è alta: per le imprese italiane si tratterà infatti di sfruttare la riorganizzazione dei flussi di commercio mondiale implicita nel progetto della Nuova via della Seta per aumentare il grado di integrazione e migliorare il posizionamento all'interno delle catene globali del valore. Un obiettivo certamente impegnativo che il nostro manifatturiero, oggi molto più "internazionalizzato" rispetto al passato, potrà tuttavia affrontare con molte frecce al proprio arco. Le nuove tecnologie per interfacciarsi con i partner e tracciare in maniera affidabile i flussi di beni e servizi (la frontiera è attualmente segnata dalla tecnologia dei *blockchain*) rappresentano infatti un vero e proprio *game changer* nel mondo dei rapporti internazionali tra clienti e fornitori. Insieme alla riduzione delle distanze fisiche promessa dalla Nuova via della seta consentirà, se non di annullare, quantomeno di ridurre buona parte dei vincoli che, negli ultimi anni, hanno penalizzato la performance delle imprese italiane sui mercati più lontani. In conclusione, non mancano certamente gli elementi di attenzione (il primo carico di pomodori cinesi arrivato via treno nel marzo scorso⁹ è lì, a ricordarci come anche i caposaldi del *Made in Italy* non siano al riparo da un possibile aumento della concorrenza) ma, per un manifatturiero a forte vocazione esportatrice come quello italiano, che in passato ha evidenziato difficoltà nell'aggredire con successo i mercati più lontani, le opportunità legate al miglioramento delle connessioni con l'Oriente sembrano superare i rischi ad esse associate.

⁹ M. Cappellini (13/3/2018) *Adesso il concentrato di pomodoro cinese arriva anche via treno*, il sole24ore.



I SETTORI





4.1 Gli scambi di merci

Nel 2017 il surplus commerciale italiano è leggermente diminuito, scendendo a 47,5 miliardi, come risultato di un aumento più consistente delle importazioni rispetto alle esportazioni (tavola 4.1), quasi interamente spiegato dal rincaro delle materie prime importate. I saldi dei settori manifatturieri sono generalmente migliorati; l'eccezione principale è la metallurgia. L'export italiano è aumentato considerevolmente, raggiungendo i 448,1 miliardi di euro, con una crescita rispetto al 2016 del 7,4 per cento in valore e del 3,1 per cento in volume (tavola 4.2). L'aumento delle esportazioni di beni che nel 2017 si è diffuso in tutti i principali settori, è stato particolarmente intenso nella farmaceutica, nella gioielleria, nella metallurgia e negli autoveicoli.

Il *comparto energetico*, sia per quanto riguarda l'industria estrattiva che i prodotti raffinati, ha mostrato un peggioramento del disavanzo commerciale in risposta all'aumento dei prezzi del petrolio greggio e del gas naturale, nonostante un andamento positivo delle quantità. Sia l'import (+28,3 per cento) che l'export (+51 per cento) di queste materie prime hanno fatto registrare una forte crescita dei valori. È aumentato anche il disavanzo dell'*agricoltura*, settore in cui le importazioni sono aumentate del 4,5 per cento.

I prodotti dell'*industria manifatturiera*, che rappresentano circa il 96 per cento delle esportazioni italiane, hanno conseguito un saldo positivo di oltre 96 miliardi di euro. Nel complesso la crescita a valori correnti dell'export è stata del 7,4 per cento, accompagnata da una crescita dei flussi in entrata del 7 per cento, in deciso aumento rispetto all'anno precedente.

Il settore che ha evidenziato la migliore performance esportatrice è stato quello *farmaceutico*, in progresso del 16 per cento rispetto al 2016, trainato dal *comparto dei medicinali e preparati farmaceutici* (+18 per cento). L'evoluzione dell'industria farmaceutica, avviata nel 2007, la ha portata a diventare uno dei settori di punta per l'export italiano.¹

Le esportazioni di *prodotti alimentari, bevande e tabacco* hanno accelerato la loro crescita, sia in valore (+7,5 per cento), sia in quantità (+5,7 per cento). Anche le importazioni sono apparse in ripresa (+4,5 per cento), essenzialmente per l'aumento dei valori unitari (+3,8 per cento), riconducibile anche all'andamento dei prezzi delle materie prime agricole.

Tra i settori tradizionali del *Made in Italy*, il *sistema moda* ha evidenziato una crescita delle esportazioni sia in valore, superando i 50 miliardi di euro (+4,6 per cento), che in volume (+1,6 per cento), anche se i compatti dei *prodotti tessili* e delle *calzature* hanno fatto registrare una lieve flessione delle quantità esportate. Nel complesso, la quota di mercato mondiale del sistema moda è salita dal 5,9 per cento al 6,1 per cento, prolungando la tendenza favorevole del 2016 (tavola 4.3). Nel 2017 è aumentata anche la propensione all'export, di 2 punti percentuali. In tutti i principali compatti la crescita dei valori unitari è stata superiore a quella dei prezzi, confermando una tendenza di fondo interpretabile, sia pure con molta cautela, come un segno di spostamento verso l'alto della qualità dei prodotti esportati.

Il settore della *gioielleria* ha realizzato un aumento delle esportazioni del 12 per cento nel 2017. Gli Stati Uniti si sono confermati uno dei principali acquirenti dei gioielli *Made in Italy*.

* Redatto da Alessia Giampietri (ICE) con la supervisione di Alessandra Lanza (Prometeia).

¹ Cfr. Il riquadro di S. Menghinello, C. Riccini, A. Vendetti, *Esportazioni ed internazionalizzazione delle imprese farmaceutiche nella trasformazione del settore a livello globale*, pubblicato in questo Rapporto.



Tavola 4.1 - Scambi con l'estero di merci per settori: valori

Milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

	Esportazioni				Importazioni				Saldi	
	2017	Peso 2017	Var. % 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2012-17	2017	Peso 2017	Var. % 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2012-17	2016	2017
Prodotti dell'agricoltura, della silvicoltura e della pesca	7.084	1,6	3,4	3,4	14.460	3,6	4,5	1,8	-6.984	-7.376
Prodotti dell'estrazione di minerali da cave e miniere	1.239	0,3	21,7	-0,5	39.740	9,9	27,5	-8,8	-30.161	-38.501
Petrolio greggio e gas naturale	365	0,1	51,0	-4,5	35.865	9,0	28,3	-8,9	-27.702	-35.500
Prodotti delle attività manifatturiere	429.748	95,9	7,4	3,0	333.026	83,1	7,0	1,5	89.024	96.722
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	33.942	7,6	7,5	5,6	30.538	7,6	4,5	1,8	2.341	3.403
Prodotti tessili, abbigliamento, pelli e accessori	50.953	11,4	4,6	3,3	31.146	7,8	1,9	1,3	18.154	19.807
Prodotti tessili	10.037	2,2	1,7	0,4	6.992	1,7	2,0	0,2	3.012	3.046
Articoli di abbigliamento	20.491	4,6	4,7	3,5	13.861	3,5	1,2	1,0	5.870	6.630
Articoli in pelle (escluso abbigliamento e simili)	20.424	4,6	5,9	4,6	10.293	2,6	2,7	2,5	9.273	10.131
Calzature	9.503	2,1	3,4	3,3	5.356	1,3	-0,5	2,3	3.809	4.147
Legno e prodotti in legno e sughero (escluso i mobili)	1.838	0,4	6,5	4,1	3.325	0,8	2,4	-0,4	-1.520	-1.487
Carta e prodotti di carta; stampa	6.725	1,5	2,3	1,8	6.945	1,7	6,8	0,5	74	-219
Coke e prodotti petroliferi raffinati	13.471	3,0	34,2	-3,7	8.158	2,0	22,7	-3,5	3.393	5.314
Sostanze e prodotti chimici	30.042	6,7	9,0	3,2	37.153	9,3	7,0	0,3	-7.174	-7.111
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	24.774	5,5	16,0	8,3	24.003	6,0	4,6	3,8	-1.581	771
Articoli in gomma e materie plastiche	16.102	3,6	6,5	2,6	10.349	2,6	5,6	2,6	5.319	5.753
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	10.343	2,3	1,4	2,9	3.898	1,0	5,0	1,7	6.491	6.445
Metalli di base e prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti	47.209	10,5	8,7	-0,4	41.665	10,4	16,4	-0,3	7.626	5.543
Prodotti della metallurgia	27.135	6,1	9,9	-2,1	33.225	8,3	18,8	-0,9	-3.270	-6.090
Prodotti in metallo	20.073	4,5	7,1	2,3	8.440	2,1	7,5	2,4	10.897	11.633
Computer, apparecchi elettronici e ottici	14.430	3,2	5,8	1,8	26.974	6,7	5,1	-2,2	-12.031	-12.544
Apparecchi elettrici	23.100	5,2	4,7	2,2	16.892	4,2	7,9	3,4	6.411	6.208
Macchinari ed apparecchi n.c.a.	80.061	17,9	5,4	2,6	29.394	7,3	5,0	3,3	47.976	50.667
Mezzi di trasporto	50.796	11,3	6,6	5,7	48.890	12,2	7,6	4,1	2.181	1.907
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	37.559	8,4	9,6	6,9	42.568	10,6	9,0	5,0	-4.778	-5.009
Altri mezzi di trasporto	13.237	3,0	-0,9	2,6	6.322	1,6	-1,2	-0,8	6.959	6.916
Mobili	9.577	2,1	3,5	2,9	2.098	0,5	3,1	2,7	7.224	7.480
Prodotti delle altre attività manifatturiere	16.354	3,6	7,1	5,4	11.551	2,9	3,8	3,8	4.147	4.803
Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate	7.007	1,6	12,0	5,6	2.925	0,7	9,1	5,8	3.574	4.083
Altri prodotti	10.036	2,2	9,0	2,4	13.433	3,4	17,4	-0,5	-2.235	-3.397
Totale	448.107	100,0	7,4	3,0	400.659	100,0	9,0	0,0	49.643	47.448

⁽¹⁾ Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2011.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

La meccanica (*macchine ed apparecchi n.c.a.*), che realizza quasi il 18 per cento delle esportazioni italiane, ha fatto registrare un miglioramento del saldo commerciale (giunto oltre i 50 miliardi di euro) grazie a una crescita delle esportazioni (+5,4 per cento) leggermente superiore a quelle delle importazioni (5 per cento). Tra le voci più dinamiche si segnalano le *apparecchiature fluidodinamiche* (+22,5 per cento) e le *macchine e attrezzature per ufficio (esclusi computer e unità periferiche)* (+13,7 per cento). Le poche voci che hanno registrato variazioni negative includono

le *macchine per la metallurgia* (-28,4 per cento) e le *macchine per l'industria della carta e del cartone* (-3,7 per cento). I principali mercati di destinazione del settore si sono confermati la Germania, la Francia e, tra i partner extra-europei, gli Stati Uniti.

Nel settore dei *mezzi di trasporto* spicca il comparto degli *autoveicoli*, le cui esportazioni sono aumentate nel 2017 del 9,6 per cento, al di sopra del tasso medio degli ultimi cinque anni. Anche le importazioni sono cresciute considerevolmente (9 per cento), ma meno che negli ultimi anni. In termini quantitativi il divario tra l'incremento dell'export (8,9 per cento) e dell'import (4,8 per cento) è stato assai più ampio, compensato da un aumento relativamente forte dei valori unitari degli autoveicoli importati (4,1 per cento), malgrado l'invarianza dei loro prezzi. Per quanto riguarda le altre divisioni del settore, è stato negativo il contributo in termini di esportazioni delle *navi e imbarcazioni* (-0,2 per cento), mentre appaiono in netto rialzo le *locomotive e materiale rotabile ferrotranviario* (+14,5 per cento), entrambi compatti fortemente volatili in quanto influenzati da grandi commesse pluriennali.

Il *sistema casa*, che costituisce una delle cosiddette "4A" dell'eccellenza manifatturiera italiana, ha mostrato variazioni positive sia per le esportazioni di *legno e prodotti in legno e sughero* (+6,5 per cento a valori correnti), sia per i *mobili* (+3,5 per cento). Le esportazioni del settore legno sono state trainate dai *prodotti in legno*, al cui interno si è evidenziata una forte dinamica dei *pannelli di legno* (+13,1 per cento), che si configurano come le attività più a monte del processo produttivo. Complessivamente, le imprese italiane del settore si confermano importatrici di materie prime e semilavorati ed esportatrici nette di prodotti finiti, simbolo della qualità del *Made in Italy*. Il valore complessivo dell'export di mobili è stato di oltre 9,5 miliardi, in prevalenza determinato dalla voce *altri mobili*. I principali partner fornitori di materie prime e semilavorati si sono confermati la Germania, l'Austria e la Francia, paesi ricchi di risorse boschive, mentre per quanto riguarda i principali mercati di destinazione del prodotto finito si evidenziano la Francia, la Germania e gli Stati Uniti. La maggior parte dell'import di mobili proviene dalla Cina, che sta al tempo stesso trainando anche le esportazioni. Infatti, i consumatori cinesi mostrano sempre più interesse per il mobile italiano, soprattutto per quanto riguarda il segmento dell'arredo di lusso. La quota di mercato del settore del mobile sul totale dell'esportazioni mondiali è stata del 6,8 per cento, stabile rispetto agli ultimi due anni. Tuttavia, le esportazioni italiane di mobili hanno perso posizioni rispetto ai concorrenti dell'Eurozona (tavola 4.3).

Vetro, ceramica e materiali non metalliferi per l'edilizia hanno contribuito al saldo manifatturiero italiano per un valore di 6,4 miliardi di euro nel 2017, in lieve calo rispetto all'anno precedente. I tassi di crescita più elevati sono stati conseguiti dalle esportazioni del *vetro piano* (+13,1 per cento) e delle *fibre di vetro* (+11,1 per cento). Di segno opposto i *mattoni, tegole e altri prodotti per l'edilizia in terracotta* (-3,5 per cento) e le *pietre tagliate, modellate e finite* (-5,4).

La divisione dei *prodotti in metallo* ha segnato una variazione del 7,1 per cento nel 2017, in accelerazione rispetto alla media degli ultimi sei anni (+2,3 per cento). Variazioni positive sono state conseguite dalla voce degli *elementi da costruzione in metallo* (+3,7 per cento) e dagli *articoli di coltelleria, utensili e oggetti di ferramenta* (+9,8 per cento). È invece continuato il calo delle esportazioni di *armi e munizioni* (-9,3 per cento).

L'industria metallurgica ha realizzato un'espansione delle esportazioni del 9,9 per cento. Hanno mostrato variazioni positive i *prodotti in rame* (+17,9 per cento) e *alluminio* (+11,2 per cento) e soprattutto i *prodotti della siderurgia* (+21,6 per cento), evidenziando così un recupero della produzione italiana. Le esportazioni sono aumentate soprattutto verso i paesi dell'UE, mentre hanno subito un calo verso i paesi extra-UE (-7 per cento). Sono tuttavia apparse in netto calo le esportazioni di *metalli preziosi e relativi semilavorati* (-13,4 per cento).

Tavola 4.2 - Scambi con l'estero di merci per settori: quantità e prezzi

Variazioni percentuali sull'anno precedente; indici 2015=100

	Esportazioni						Importazioni					
	Quantità		Valori medi unitari		Prezzi ^(b)		Quantità		Valori medi unitari		Prezzi ^(c)	
	Var. % 2017 ^(a)	Tcma ⁽¹⁾ 2012-17										
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	0,6	0,8	2,7	2,6	2,3	0,6	2,2	1,2
Prodotti dell'industria estrattiva	9,8	0,6	10,9	-1,0	0,0	0,7	7,9	-0,9	18,1	-8,0	18,6	-5,7
Prodotti delle attività manifatturiere	3,2	0,9	4,1	2,1	1,6	0,2	2,7	0,4	4,2	1,1	1,8	-0,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,7	3,1	1,7	2,5	0,9	1,4	0,6	0,3	3,8	1,5	1,9	1,0
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	1,6	-0,7	2,9	4,0	0,0	0,9	-0,1	-1,7	2,0	3,0	0,2	0,8
<i>Prodotti tessili</i>	-0,3	-1,8	2,1	2,3	0,2	0,8	-0,3	-1,1	2,3	1,3	0,8	0,1
<i>Articoli di abbigliamento</i>	0,9	-0,4	3,8	4,0	0,9	1,0	-0,3	-1,2	1,5	2,3	0,6	0,6
<i>Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)</i>	3,6	-0,2	2,2	4,8	-0,8	0,9	0,1	-2,6	2,6	5,1	-0,6	1,5
Calzature	-0,4	-2,0	3,9	5,5	-0,4	1,0	-3,7	-2,3	3,3	4,6	-1,1	1,5
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	2,7	1,7	0,2	0,3	1,3	0,7	2,9	0,2	2,3	0,1	-0,1	0,7
Carta e prodotti di carta	2,3	2,0	...	-0,1	0,4	0,0	4,0	0,9	2,7	-0,3	1,4	-0,5
Coke e prodotti petroliferi raffinati	10,1	0,0	21,9	-3,7	19,3	-3,5	-3,3	2,3	26,9	-5,5	14,8	-2,3
Sostanze e prodotti chimici	5,6	2,2	3,3	0,9	1,4	-0,2	1,3	0,3	5,6	0,9	4,4	-0,8
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	5,4	7,6	10,1	0,8	-0,2	0,5	6,5	1,4	-1,8	0,0	-0,1	-0,9
Articoli in gomma e materie plastiche	3,9	0,5	2,5	2,2	0,7	0,7	2,6	0,9	2,9	2,4	1,0	-0,2
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	-1,4	0,6	2,8	2,3	0,0	0,4	3,0	-1,0	2,0	2,7	1,4	0,7
Metalli di base e prodotti in metallo	4,0	0,1	4,5	-0,5	5,0	-0,7	9,3	1,6	6,5	-1,8	6,9	-2,0
<i>Prodotti della metallurgia</i>	3,8	0,5	5,9	-2,6	9,1	-1,8	10,4	2,0	7,6	-2,9	8,6	-2,5
<i>Prodotti in metallo</i>	4,1	-0,6	2,9	3,0	1,6	0,4	4,0	-1,0	3,4	3,4	1,0	0,1
Computer, apparecchi elettronici e ottici	1,2	-1,0	4,5	2,9	1,5	1,3	-0,1	-3,9	5,1	1,8	-0,7	-0,3
Apparecchi elettrici	2,3	0,9	2,3	1,2	1,5	0,5	4,9	0,7	2,9	2,6	-0,9	0,4
Macchinari ed apparecchi meccanici	1,9	-1,6	3,4	4,3	-0,1	0,7	3,9	0,7	1,1	2,6	-0,1	0,4
Mezzi di trasporto	3,7	3,4	2,9	2,1	-0,2	-0,6	2,8	0,7	4,6	3,4	0,1	-0,8
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	8,9	5,0	0,6	1,8	-0,1	-0,7	4,8	2,4	4,1	2,5	0,0	-0,9
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	-8,5	-0,6	8,3	3,1	-0,5	-0,2	-8,2	-8,4	7,6	8,5	2,7	1,5
Mobili	0,8	0,5	2,6	2,4	0,5	0,8	0,8	1,2	2,3	1,4	1,3	1,3
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2,7	1,0	4,2	3,3	-0,1	1,0	2,6	1,0	1,2	2,6	-0,8	1,1
Totale	3,1	0,9	4,2	2,0	1,6	0,2	2,6	0,4	6,3	-0,5	3,5	-1,3

⁽¹⁾Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2011.

^(a)Dati provvisori.

^(b)Prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero

^(c)Prezzi all'importazione nell'industria

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat e Eurostat

Le esportazioni di *apparecchi elettrici* sono aumentate del 4,7 per cento, con uno sviluppo relativamente più forte di quelle delle *apparecchiature di cablaggio* (+8,3 per cento) e dei *motori elettrici* (5 per cento).

Le esportazioni di *computer, apparecchi elettronici e ottici* hanno segnato un aumento del 5,8 per cento, dovuto principalmente alle *apparecchiature per le telecomunicazioni*, cresciute del 9 per cento, e ai *computer e unità periferiche* (+8,7 per cento). Ha continuato a essere negativa, invece, la performance dell'*orologeria*, le cui esportazioni sono calate del 6,4 per cento a valori correnti.

La *chimica* ha mostrato un disavanzo in lieve calo rispetto al 2016 e una crescita delle esportazioni del 6,7 per cento in valore e del 5,6 per cento in volume. La crescita dei valori è stata trainata dalle esportazioni di *prodotti chimici di base*, aumentate dell'11 per cento, e da quelle di *prodotti per toletta: profumi, cosmetici, saponi e simili* (+9,1 per cento).

Le esportazioni di *articoli in gomma e materie plastiche* sono aumentate del 6,5 per cento in valore, con un incremento dei volumi del 3,9 per cento rispetto al 2016, dovuto principalmente al favorevole andamento della produzione di autoveicoli. Le esportazioni di *articoli in materie plastiche*, sono cresciute in valore del 6,4 per cento; quelle degli *articoli in gomma* del 6,9 per cento.

Più contenuta è risultata l'espansione delle esportazioni di *carta e prodotti di carta* (+2,3 per cento), frenata dalla lieve flessione del segmento dei *prodotti igienico-sanitari* (-1,7 per cento).

L'analisi delle quote di mercato settoriali delle esportazioni italiane (tavola 4.3) evidenzia nel 2017 una situazione stazionaria rispetto al 2016, sia per quanto riguarda la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di beni (3,1 per cento) che quella sulle esportazioni dell'Area dell'euro (11,1 per cento). Con riferimento al confronto mondiale, i settori che hanno migliorato le proprie posizioni nel 2017 sono la farmaceutica (+0,4 punti percentuali), gli autoveicoli (+0,1) e diversi settori tipici del *Made in Italy*, come i prodotti alimentari, i prodotti in pelle, gli articoli di abbigliamento e soprattutto la gioielleria (+0,5). Si tratta di tutti settori nei quali emerge un andamento dei valori medi unitari superiore alla dinamica dei prezzi (tavola 4.2), che può essere interpretato, come già accennato, come un indizio di miglioramento qualitativo del mix di prodotti esportati. I consumatori stranieri scelgono sempre di più i prodotti di qualità tipici della manifattura italiana. Si registra, di converso, un lieve calo delle quote di mercato nella meccanica (-0,2 punti percentuali), nelle calzature (-0,1) e nel settore della carta (-0,1).

Tavola 4.3 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di merci per settori

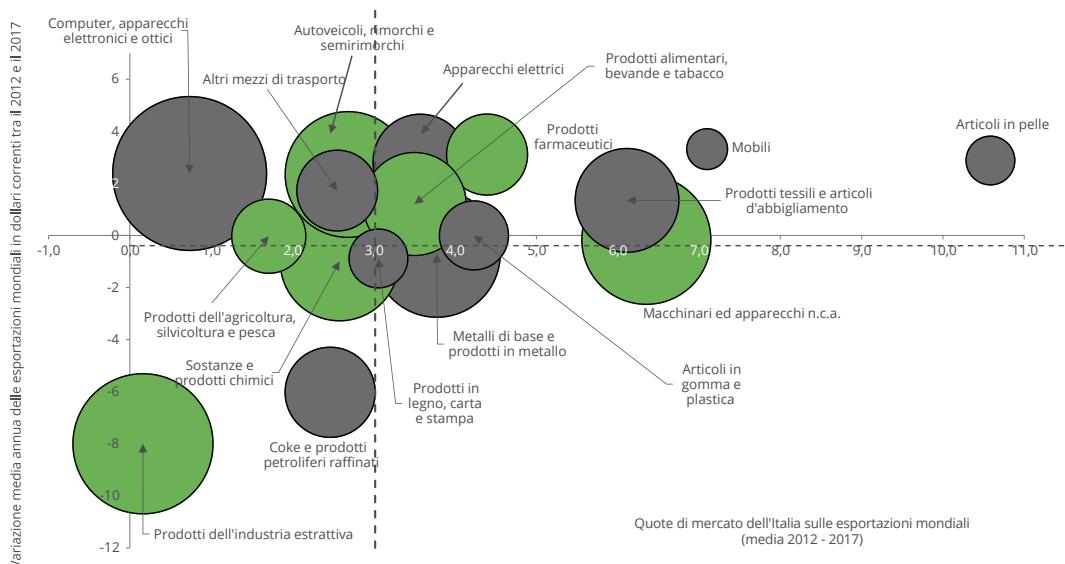
Percentuali a prezzi correnti

	Peso sulla domanda mondiale				Quote sulle esportazioni mondiali				Quote sulle esportazioni dell'Area dell'euro			
	2011	2015	2016	2017	2011	2015	2016	2017	2011	2015	2016	2017
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	3,0	3,2	3,2	3,1	1,8	1,7	1,8	1,8	7,2	7,2	7,4	7,1
Prodotti dell'industria estrattiva	13,8	8,7	7,3	8,7	0,2	0,2	0,2	0,2	2,5	2,7	2,8	2,6
Prodotti delle attività manifatturiere	83,0	88,0	89,3	88,0	3,7	3,4	3,4	3,5	11,9	11,8	11,7	11,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	5,3	5,7	5,9	5,8	3,8	3,9	3,9	4,0	10,0	10,7	10,8	10,8
Prodotti tessili, abbigliamento e accessori	4,9	5,7	5,8	5,4	6,7	5,7	5,9	6,1	27,6	27,2	26,5	25,8
<i>Prodotti tessili</i>	1,5	1,7	1,7	1,6	5,0	4,0	4,1	4,1	23,5	22,5	22,3	21,8
<i>Articoli di abbigliamento</i>	2,3	2,7	2,7	2,5	5,6	4,7	5,0	5,2	24,6	24,1	23,7	22,9
<i>Calzature, prodotti in pelle (escluso abbigliamento)</i>	1,1	1,4	1,4	1,3	11,5	9,8	10,2	10,4	36,6	35,4	34,0	33,0
Calzature	0,6	0,8	0,8	0,8	10,2	7,8	8,1	8,0	32,4	29,5	28,4	27,0
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,6	0,7	0,7	0,7	2,1	1,7	1,7	1,7	5,9	6,1	6,1	5,9
Carta e prodotti di carta; stampa	1,3	1,2	1,2	1,2	3,8	3,8	3,8	3,7	9,2	9,9	9,9	9,8
Coke e prodotti petroliferi raffinati	5,1	3,6	3,1	3,5	2,7	2,5	2,38	2,55	10,4	9,6	9,0	9,8
Sostanze e prodotti chimici	7,9	7,7	7,6	7,7	2,6	2,5	2,7	2,7	6,9	7,2	7,3	7,4
Articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici	3,2	3,8	4,0	4,0	4,0	4,3	4,1	4,5	7,8	7,8	8,2	8,9
Articoli in gomma e materie plastiche	2,3	2,6	2,7	2,6	4,8	4,1	4,2	4,2	13,4	13,0	13,0	12,9
Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia	1,1	1,3	1,2	1,2	6,6	5,7	6,1	6,1	19,4	20,0	19,8	19,2
Metalli di base e prodotti in metallo	8,3	8,4	8,4	8,4	4,4	3,4	3,5	3,5	15,4	15,0	15,2	14,6
<i>Prodotti della metallurgia</i>	2,1	2,4	2,4	2,3	3,8	2,8	2,9	2,9	14,5	13,8	14,3	13,6
<i>Prodotti in metallo</i>	6,2	6,0	6,0	6,1	5,9	4,9	5,0	5,1	17,2	16,8	16,5	16,3
Computer, apparecchi elettronici e ottici	12,4	14,4	14,5	14,5	0,9	0,7	0,7	0,7	5,0	4,6	4,5	4,4
Apparecchi elettrici	4,4	4,9	5,1	5,0	4,2	3,4	3,4	3,4	13,0	12,9	12,6	12,1
Macchinari ed apparecchi meccanici	9,0	9,0	9,1	9,0	6,5	6,2	6,4	6,2	18,3	18,9	19,0	18,4
Mezzi di trasporto	10,2	12,0	12,7	12,1	2,8	2,6	2,7	2,8	7,4	7,3	7,4	7,7
<i>Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi</i>	7,4	8,6	9,1	8,8	2,7	2,7	2,8	2,9	6,8	7,2	7,3	7,6
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	2,8	3,3	3,6	3,3	3,4	3,0	4,1	4,2	9,5	7,5	7,9	7,9
Mobili	0,8	1,0	1,0	0,9	8,6	6,8	6,8	6,8	28,9	28,9	28,1	27,5
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2,6	3,2	3,3	3,1	3,3	2,5	2,5	2,5	14,3	13,9	13,5	13,6
<i>Gioielleria, bigiotteria e pietre preziose lavorate</i>	0,9	1,1	1,1	1,0	4,2	3,9	3,7	4,2	36,2	30,3	30,2	29,4
Altri prodotti	3,3	2,9	3,0	2,9	1,4	1,7	1,8	1,7	4,6	4,7	4,8	5,6
Totale merci	100,0	100,0	100,0	100,0	3,2	3,0	3,1	3,1	11,1	11,0	11,1	11,1

⁽¹⁾ La quota non coincide con quella della tavola 1 dell'approfondimento, *Le quote di mercato delle esportazioni italiane: un'analisi costant-market-shares*, né con il grafico 2.10, perché qui la quota è calcolata sulle esportazioni di un aggregato di 74 paesi.

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

Grafico 4.1 - Quote di mercato delle esportazioni italiane e dinamica della domanda mondiale per settori



⁽¹⁾La dimensione della bolla rappresenta il peso del settore sulle esportazioni mondiali nel periodo 2012-17. Bolle verdi (grigie) indicano settori in cui la quota di mercato dell'Italia è cresciuta (diminuita) tra il 2012 e il 2017.

Le linee tratteggiate rappresentano le variabili indicate nei due assi per il totale dei settori.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istituti nazionali di statistica

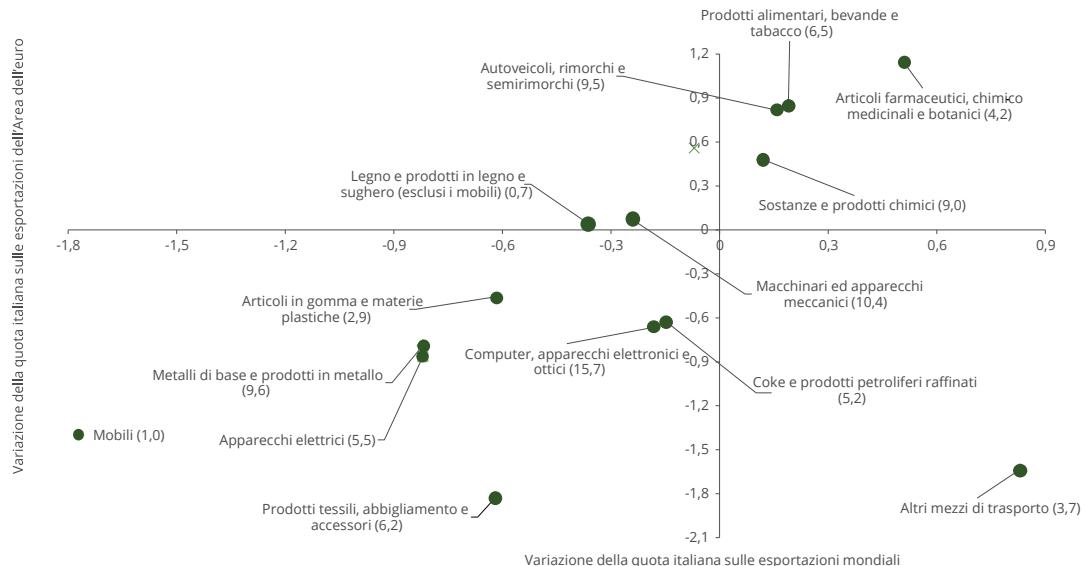
Osservate in una prospettiva temporale più lunga, tra il 2012 e il 2017, le quote di mercato mondiale delle esportazioni italiane possono essere analizzate in relazione alle differenze nella dinamica della domanda mondiale per settori (grafico 4.1). Nel periodo considerato i principali settori di specializzazione delle esportazioni italiane, identificati per avere quote di mercato superiori alla media, sono stati quasi tutti caratterizzati da una crescita della domanda mondiale relativamente rapida. Tra di essi (nel quadrante in alto a destra del grafico) si trovano non soltanto settori di specializzazione tradizionale, come gli articoli in pelle (che includono le calzature), i mobili, il tessile-abbigliamento e l'industria alimentare, ma anche settori in cui i vantaggi comparati delle esportazioni italiane sono emersi solo recentemente, come la farmaceutica e gli apparecchi elettrici. Indipendentemente dalle variazioni di quota registrate in ciascun settore, identificate dal colore delle bolle, la correlazione positiva tra i livelli medi delle quote di mercato settoriali dell'Italia e la dinamica della domanda mondiale ha dato un contributo positivo alla variazione della quota aggregata. Tale correlazione è stata rinforzata dal fatto che settori di debolezza delle esportazioni italiane, come i prodotti dell'industria estrattiva e i derivati del petrolio, siano invece stati caratterizzati da una forte flessione della domanda mondiale (quadrante in basso a sinistra del grafico), a causa della caduta dei loro prezzi.² Per contro, un contributo negativo alla variazione della quota aggregata è stato arretrato dal fatto che in alcuni importanti settori trainanti della domanda mondiale, come i prodotti dell'ICT e i mezzi di trasporto, le quote italiane siano relativamente basse (quadrante in alto a sinistra).

⁽²⁾ Cfr. l'approfondimento di F. Di Giacomo, *Le quote di mercato delle esportazioni italiane: un'analisi constant-market-shares*, pubblicato nel capitolo 2 di questo Rapporto.



Grafico 4.2 - Quote dell'Italia sulle esportazioni del mondo e dell'Area dell'euro per i settori manifatturieri

Variazioni assolute delle quote percentuali a prezzi correnti tra il 2012 e il 2017



Il valore a margine dell'etichetta indica il peso percentuale medio del settore sulle esportazioni mondiali (2012-2017).

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

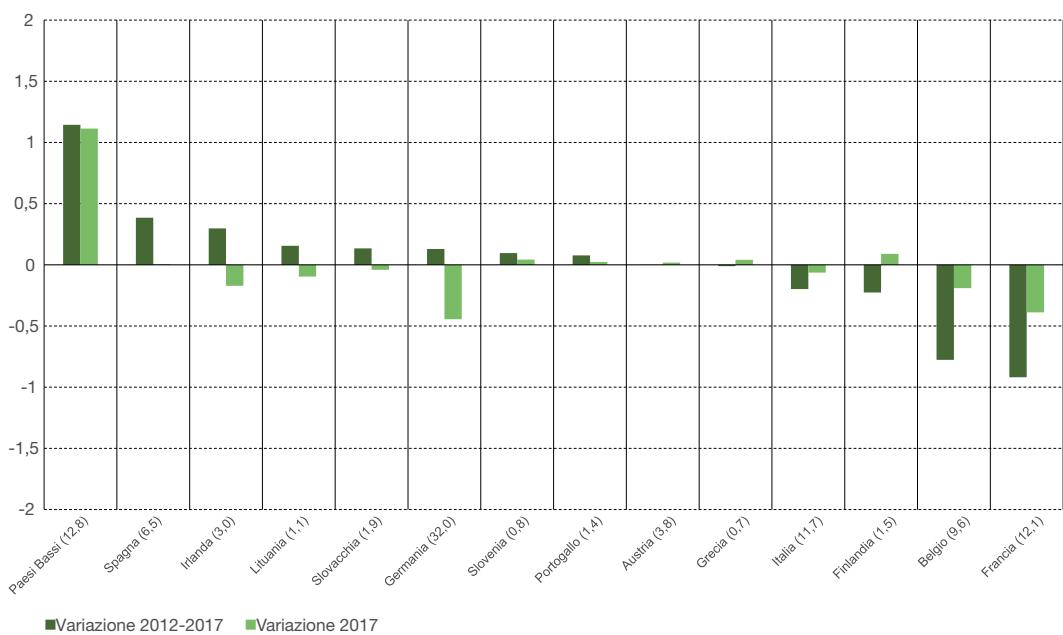
Per valutare meglio l'andamento delle esportazioni italiane nei diversi settori, al netto degli effetti dovuti all'espansione della Cina e di altri paesi emergenti, può essere utile confrontare le variazioni delle loro quote di mercato sul totale delle esportazioni mondiali di ciascun settore con quelle delle loro quote sul totale delle esportazioni dell'Eurozona verso il mondo (grafico 4.2). Nel periodo 2012-2017, i principali settori possono essere suddivisi in tre gruppi: casi di indubbio *successo competitivo globale*, in cui le quote dell'Italia sono aumentate sia rispetto alle esportazioni mondiali che a quelle dell'Area dell'euro (alimentari, autoveicoli, chimica, farmaceutica); casi di *successo rispetto all'Eurozona*, in cui le quote sulle esportazioni mondiali sono diminuite, ma sono aumentate o almeno sono rimaste invariate quelle rispetto ai concorrenti dell'Eurozona (prodotti in legno, macchinari ed apparecchi meccanici), casi di *insuccesso competitivo*, in cui le quote italiane sono diminuite in entrambe le dimensioni di confronto (prodotti del sistema moda, del sistema casa, derivati del petrolio, prodotti in gomma e plastica, in metallo, apparecchi elettrici, metallurgia, prodotti dell'ICT).

I grafici seguenti intendono confrontare le variazioni delle quote di mercato dei principali paesi dell'Eurozona, calcolate sul totale delle esportazioni dell'area verso il mondo, tra il 2011 e il 2017.

Il grafico 4.3 si riferisce al totale dei *manufatti* e mostra anche le variazioni di quota del 2017 rispetto all'anno precedente. La quota italiana è lievemente diminuita nel 2017, prolungando la tendenza discendente degli anni precedenti. Considerando l'intero periodo tra il 2011 e il 2017, i guadagni di quota più rilevanti sono stati conseguito dai Paesi Bassi (interamente nell'ultimo anno) e, in misura minore, dalla Spagna, dall'Irlanda, dalla Germania e da un gruppo di paesi a essa vicini, a scapito soprattutto del Belgio e della Francia. La Germania, tuttavia, nel 2017 ha subito una lieve flessione della sua ampia quota di mercato, pari a quasi un terzo del totale dell'Eurozona.

Grafico 4.3 - Manufatti: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali



I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Nel *sistema moda* (grafico 4.4), la quota dell'Italia, pur restando dominante, è diminuita sensibilmente negli ultimi sei anni, a vantaggio principalmente della Spagna e dei Paesi Bassi. Oltre all'Italia, perdite di quota rilevanti sono state subite dal Belgio e dall'Austria.

Nel settore dei *mobili* (grafico 4.5) entrambi i principali paesi esportatori (Germania e Italia) hanno fatto registrare un marcato ridimensionamento delle loro quote di mercato. Perdite consistenti hanno colpito anche, l'Austria, il Belgio e la Slovenia, a vantaggio soprattutto di Paesi Bassi, Lituania, Spagna, Portogallo e Slovacchia.

Al comparto casa fa capo in gran parte anche il settore del *vetro, ceramica e materiali per l'edilizia* (grafico 4.6), dominato dalla Germania e, con un certo distacco, dall'Italia. In questo caso la perdita di quota delle esportazioni italiane è stata meno forte di quelle subite da altri paesi, come Belgio, Francia e Austria. Il successo più rilevante è stato conseguito dalla Spagna, seguita da Paesi Bassi e Irlanda.

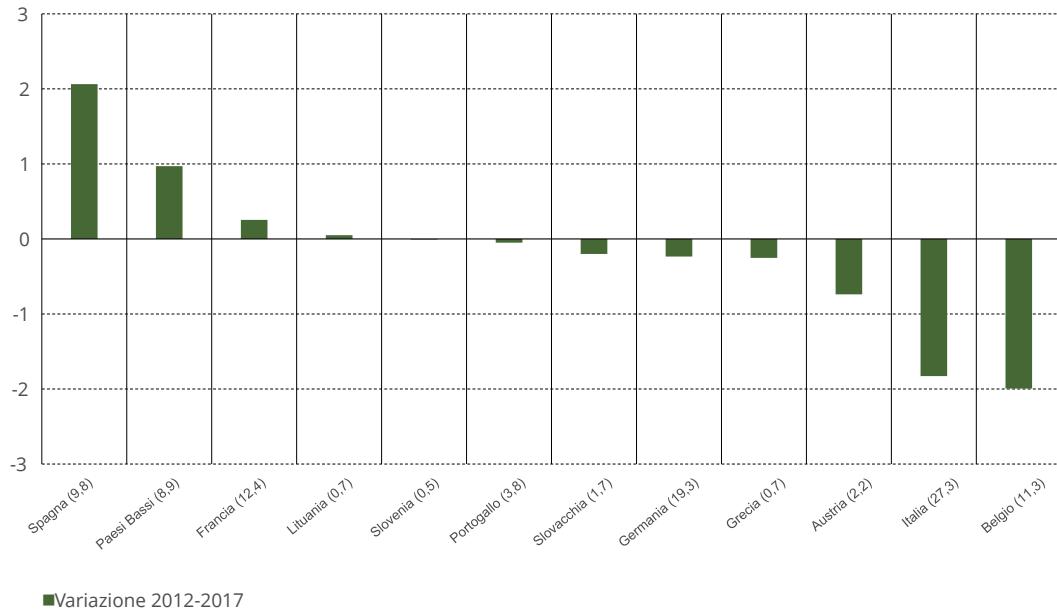
Nell'*industria meccanica* la quota dell'Italia sulle esportazioni dell'Eurozona è lievemente aumentata negli ultimi sei anni. Aumenti più consistenti sono stati ottenuti da Paesi Bassi, Spagna, Austria e Slovacchia. Hanno invece perso quota la Finlandia, il Belgio, la Francia e soprattutto la Germania, che tuttavia mantiene una posizione molto forte, realizzando oltre il 40 per cento delle esportazioni dell'Area.

Nei *prodotti alimentari bevande e tabacco* (grafico 4.8), la quota dell'Italia rispetto ai paesi dell'Area dell'euro si è ampliata negli ultimi sei anni, con un incremento superato soltanto da quella spagnola. In lieve calo la posizione della Germania, che però continua a primeggiare. Hanno subito un leggero calo anche le quote degli esportatori francesi, penalizzate dal settore vitivinicolo, che ha perso terreno a vantaggio dell'export di vino italiano.



Grafico 4.4 - Comparto moda: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali



■Variazione 2012-2017

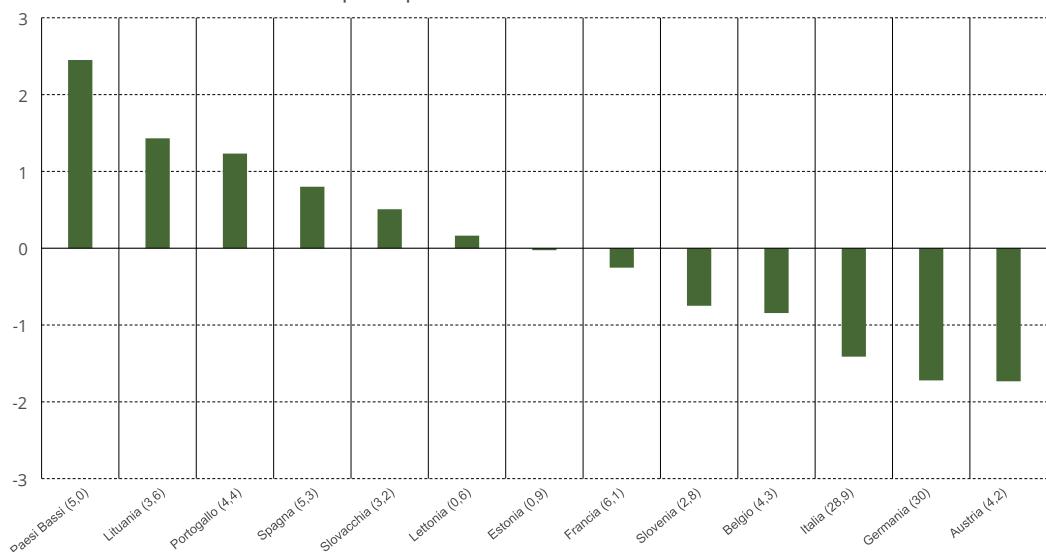
I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.5 - Mobili: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali



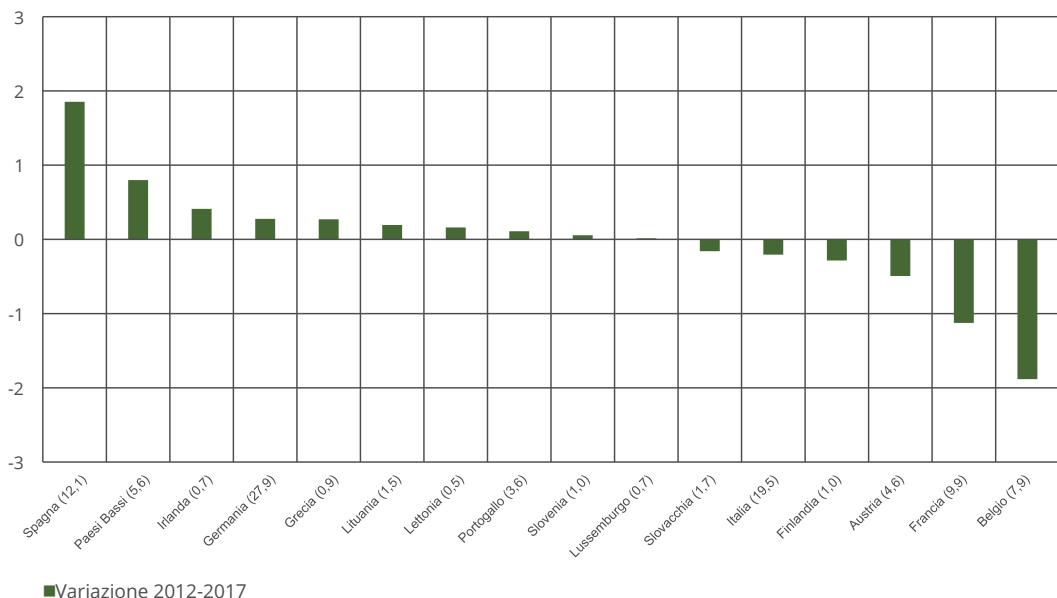
■Variazione 2012-2017

I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.6 - Vetro, ceramica, materiali non metalliferi per l'edilizia: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
Variazioni assolute delle quote percentuali

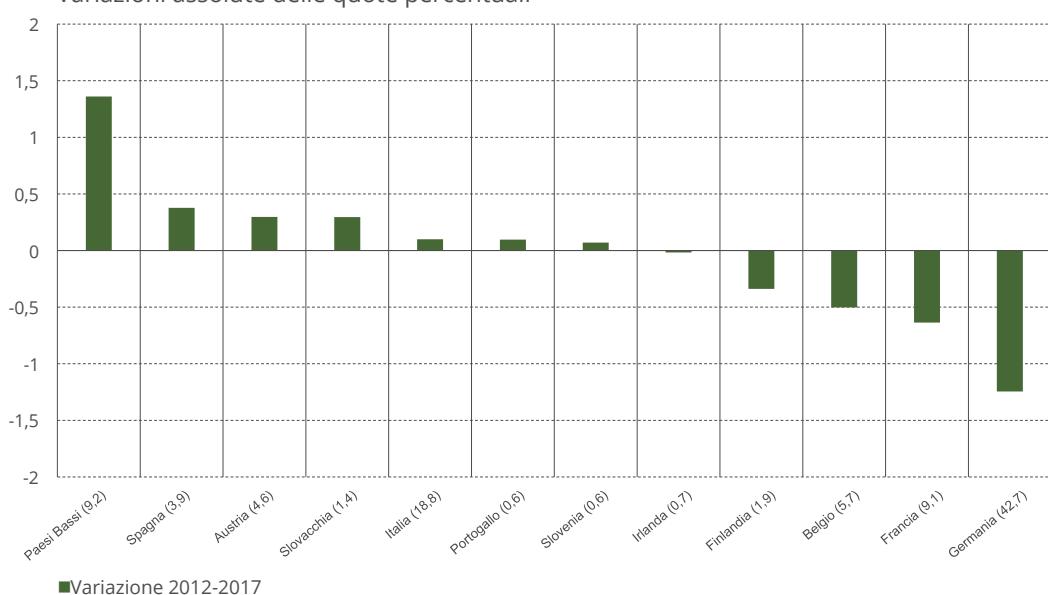


I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.7 - Meccanica: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro
Variazioni assolute delle quote percentuali



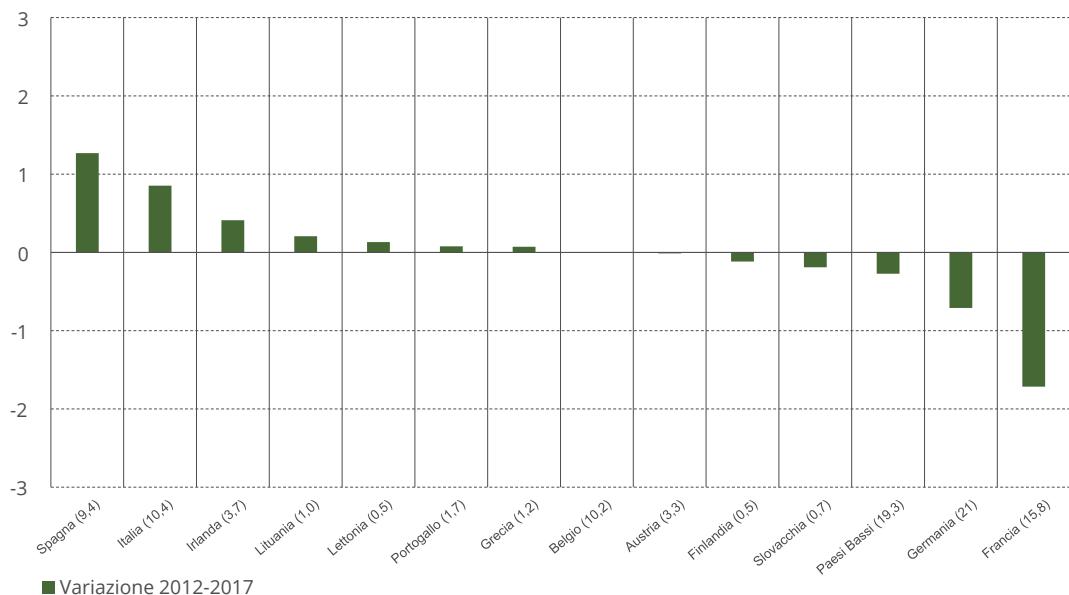
I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.8 - Alimentari, bevande e tabacco: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali



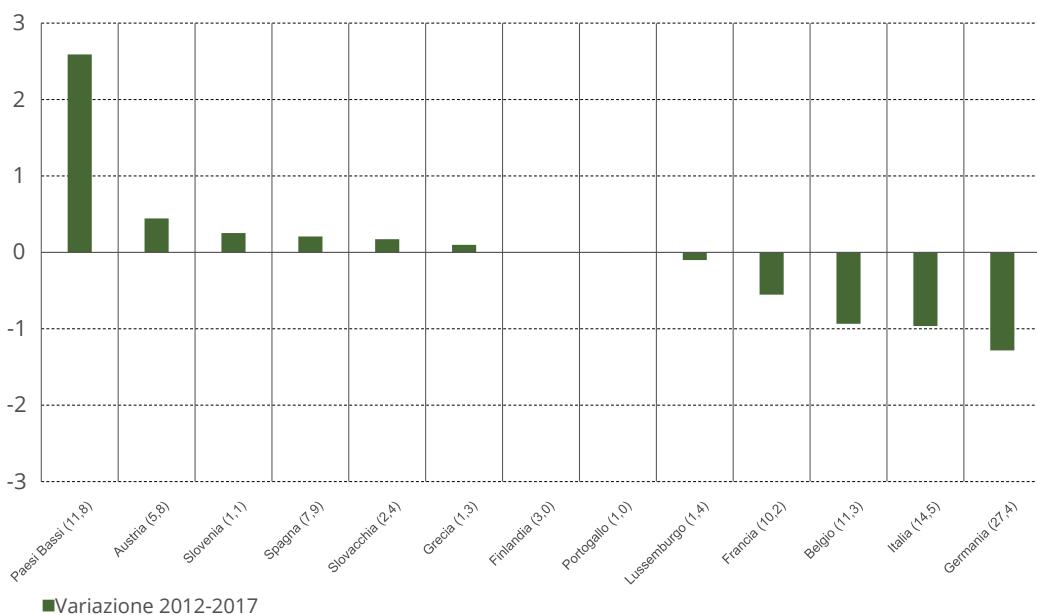
I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.9 - Metallurgia: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali



■Variazione 2012-2017

I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

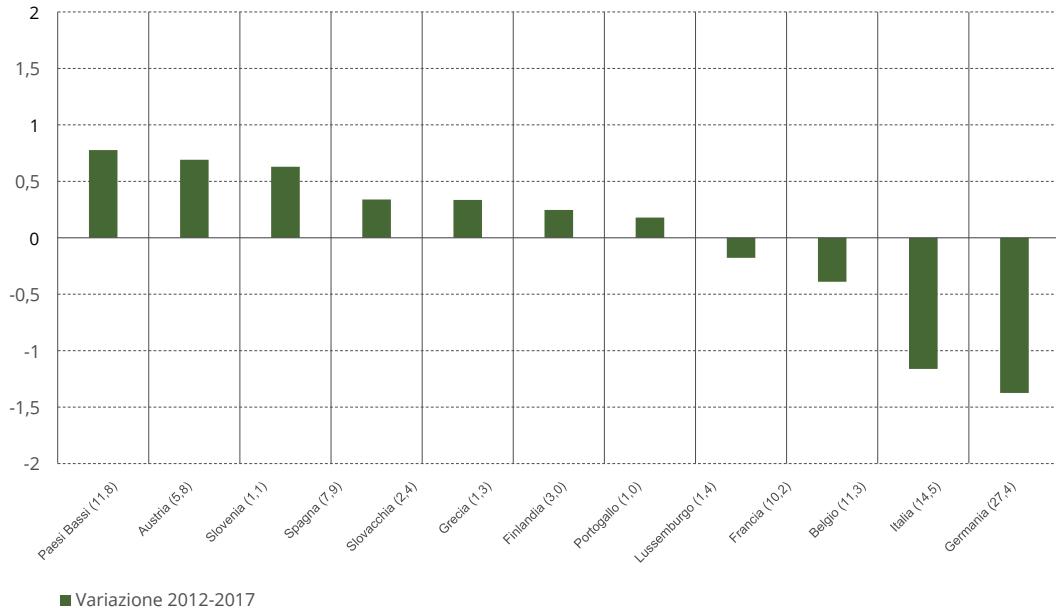
Nel settore della *metallurgia* (grafico 4.9) l'Italia ha perso quota come quasi tutti i maggiori esportatori dell'Eurozona (Germania, Belgio e Francia). Di queste perdite si sono avvantaggiati in gran parte i Paesi Bassi.

Il settore degli *autoveicoli* (grafico 4.10) è quello in cui l'Italia ha fatto registrare il risultato relativamente migliore. Il suo aumento di quota è stato il più ampio tra i paesi dell'Eurozona, seguito da quelli di Paesi Bassi e Slovacchia. Si sono invece nettamente ridimensionate le quote della Germania e della Francia.

La quota italiana è aumentata anche nell'*industria farmaceutica* (grafico 4.11), ma in questo caso gli incrementi più consistenti sono stati conseguiti dalla Germania e soprattutto dai Paesi Bassi. Spagna, Francia e Belgio sono i paesi che hanno fatto registrare le perdite più ampie.

Grafico 4.10 - Autoveicoli: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali



■ Variazione 2012-2017

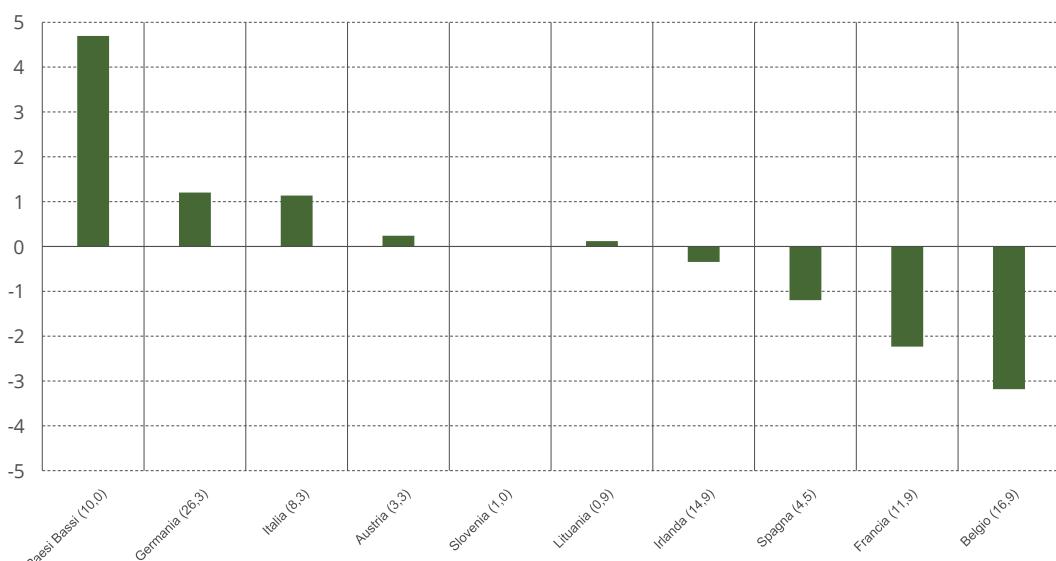
I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Grafico 4.11 - Farmaceutica: variazioni delle quote dell'Italia e dei principali concorrenti⁽¹⁾ sulle esportazioni dell'Area dell'euro

Variazioni assolute delle quote percentuali



■ Variazione 2012-2017

I valori tra parentesi sono le quote medie del paese sulle esportazioni dell'Area dell'euro del settore nel periodo 2012-2017.

⁽¹⁾ Paesi la cui quota sulle esportazioni dell'area dell'euro è pari almeno allo 0,5 per cento.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat



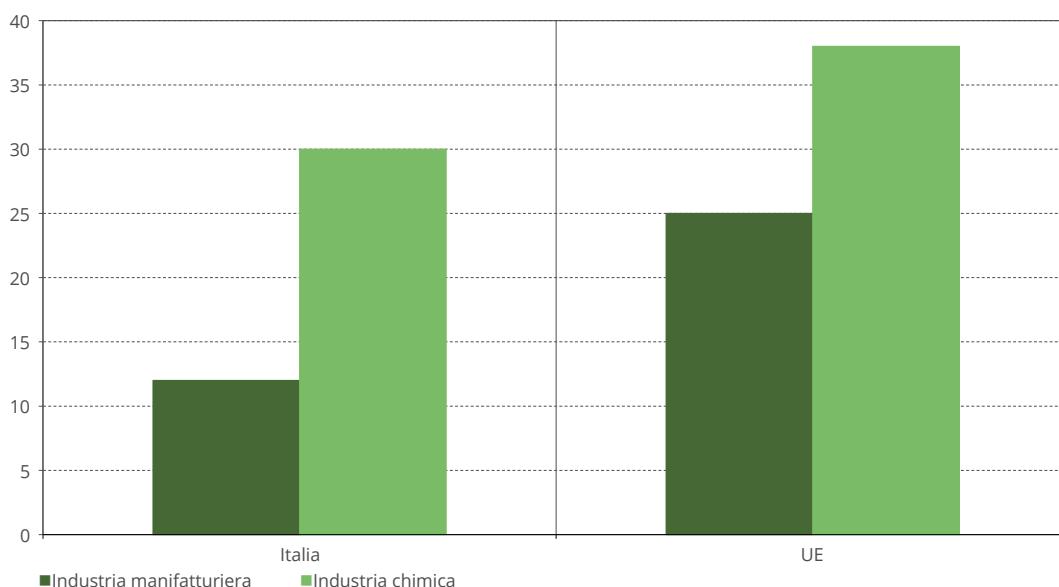
Il ruolo delle imprese chimiche italiane a capitale estero

di Centro Studi Federchimica e Marco Mutinelli*

Alcuni interessanti riflessioni sul ruolo delle imprese a capitale estero nel sistema industriale italiano emergono dall'analisi dei dati disponibili e da una recente indagine, promossa da Federchimica, che ha coinvolto un campione di oltre 40 gruppi chimici a capitale estero con attività di produzione in Italia per un fatturato pari al 70 per cento del fatturato dell'universo di riferimento. Le oltre 260 imprese a capitale estero presenti in Italia con propri stabilimenti produttivi pesano per poco meno del 30 per cento dell'occupazione del settore (grafico 1): tale quota risulta inferiore alla media settoriale europea (38 per cento), ma pari a 2,5 quella complessiva delle imprese a capitale estero nell'industria manifatturiera italiana (12 per cento).

Grafico 1 - Incidenza delle imprese a capitale estero in Italia e in Europa

(quota percentuale sul totale degli addetti, anno 2015)



Fonte: Istat, Eurostat

Il peso delle imprese chimiche a capitale estero risulta ancora più significativo in termini di investimenti fissi (550 milioni di euro, pari al 34 per cento del totale di settore), valore della produzione (20 miliardi di euro, 38 per cento), spese di R&S (169 milioni di euro, 40 per cento) ed esportazioni (13 miliardi, 46 per cento, tavola 1).

*Università degli Studi di Brescia.

Tavola 1 - Dati chiave e incidenza delle imprese chimiche a capitale estero in Italia
(anno 2016)

Scenari	Imprese estere (miliardi di euro, salvo diversa indicazione)	Quota sul totale dell'industria chimica (%)
Imprese (numero)	265	9%
Addetti (migliaia)	31	29%
Valore della produzione	20	38%
Export	13	46%
Investimenti fissi	0,6	34%
Spese Sicurezza, Salute e Ambiente	0,3	24%
Spese R&S intra-muros	0,2	40%

(1) Spese R&S intra-muros e investimenti fissi relativi all'anno 2015

Fonte: Istat, banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE, Federchimica, Responsible Care®

Questi dati sottolineano il forte radicamento delle imprese chimiche a capitale estero nel tessuto industriale nazionale, di cui si sentono a buon diritto parte integrante: basti osservare come oltre i due terzi dei dipendenti totali di tali imprese siano occupati presso multinazionali presenti in Italia da almeno 25 anni. In molti casi la presenza estera si è sviluppata anche tramite l'acquisizione di imprese nazionali, con operazioni che spesso hanno determinato importanti opportunità di sviluppo per l'impresa acquisita, le cui competenze scientifiche e tecnologiche sono state valorizzate al meglio nell'ambito di gruppi diffusamente presenti sui mercati internazionali e dotati di ampie risorse finanziarie. Emblematico a tale proposito il riscontro che, nel 2014, le prime due imprese italiane per numero di brevetti depositati presso l'EPO fossero imprese chimiche a capitale estero, entrambe frutto di acquisizioni. Più in generale, dall'indagine emerge il forte impegno delle imprese intervistate nelle attività di R&S: il 69 per cento di esse realizza in Italia attività di R&S rilevanti per il gruppo di appartenenza e ben il 43 per cento ospita un centro di eccellenza mondiale con riferimento a determinate specializzazioni produttive. Dunque, le imprese chimiche a capitale estero sono a tutti gli effetti imprese italiane, a prescindere dalla nazionalità del capitale¹, con una presenza qualificata e spesso da tempo radicata sul territorio, che condividono con tutte le altre imprese italiane i punti di forza e di debolezza del "sistema paese" e contribuiscono in misura significativa all'economia nazionale.

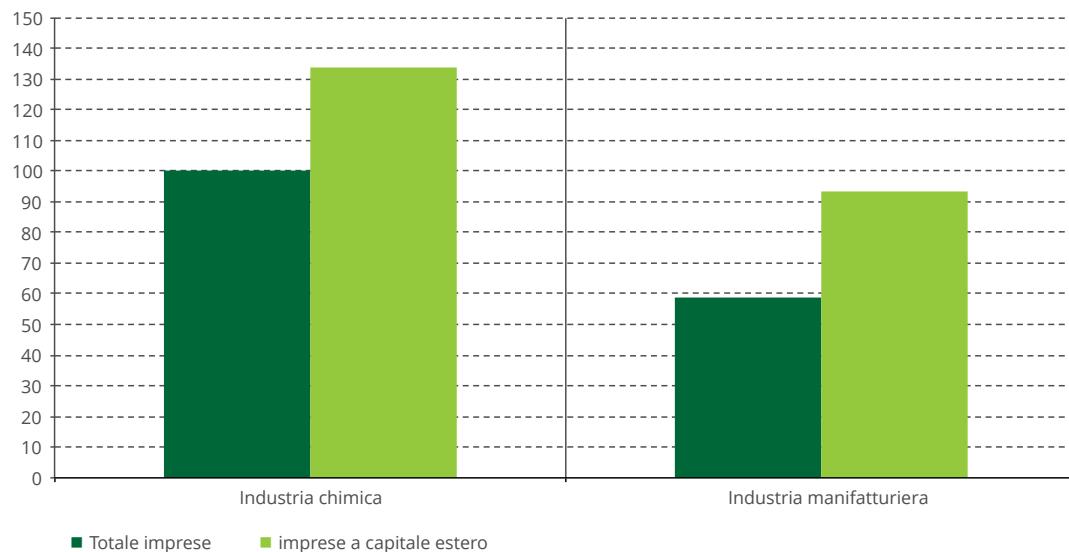
A tal proposito, si sottolinea come le imprese chimiche a capitale estero rappresentino la punta più avanzata di un settore che, nel suo complesso, figura tra i più avanzati dell'industria italiana (grafico 2). Le imprese chimiche a capitale estero vantano una produttività del lavoro superiore del 33 per cento alla media settoriale e del 128 per cento alla media manifatturiera italiana, il che consente loro di offrire opportunità di lavoro stabili e ben remunerate. In virtù del loro inserimento in grandi gruppi internazionali, queste imprese contribuiscono alla diffusione delle *best practices* generate in tutto il mondo con riferimento a modelli organizzativi, formazione, cultura della sicurezza e della responsabilità sociale, proiezione verso i mercati internazionali. Gli *spillovers* positivi sono particolarmente rilevanti in quanto l'industria chimica ha interazioni intense e pervasive con tutti i clienti industriali (spesso accompagnate da attività di R&S) e con i fornitori (ai quali sempre più spesso impone elevati standard in termini di qualità e sviluppo sostenibile).

¹ Porter M. (1990), *The competitive advantage of Nations*, New York, The Free Press.



Grafico 2 - Produttività del lavoro in Italia

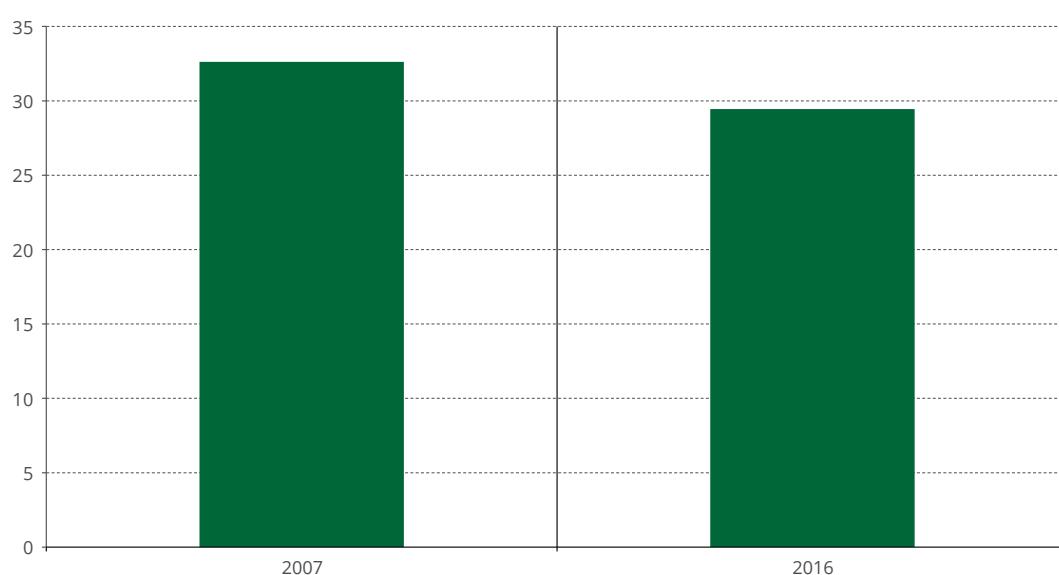
(valore aggiunto per addetto in migliaia di euro, anno 2015)



Fonte: Istat

Nonostante la crisi dell'ultimo decennio abbia comportato un pesante calo della domanda interna (-20 per cento in valore tra il 2007 e il 2016), ciò non ha determinato un massiccio disinvestimento da parte delle imprese chimiche a capitale estero (grafico 3): la loro quota sul totale degli addetti chimici italiani è passata dal 33 al 29 per cento, ma tale calo è in parte determinato dallo scorporo delle attività commerciali, attuato da alcuni importanti gruppi multinazionali nel

**Grafico 3 - Evoluzione della presenza estera nell'industria chimica italiana
(quota percentuale sul totale degli addetti)**

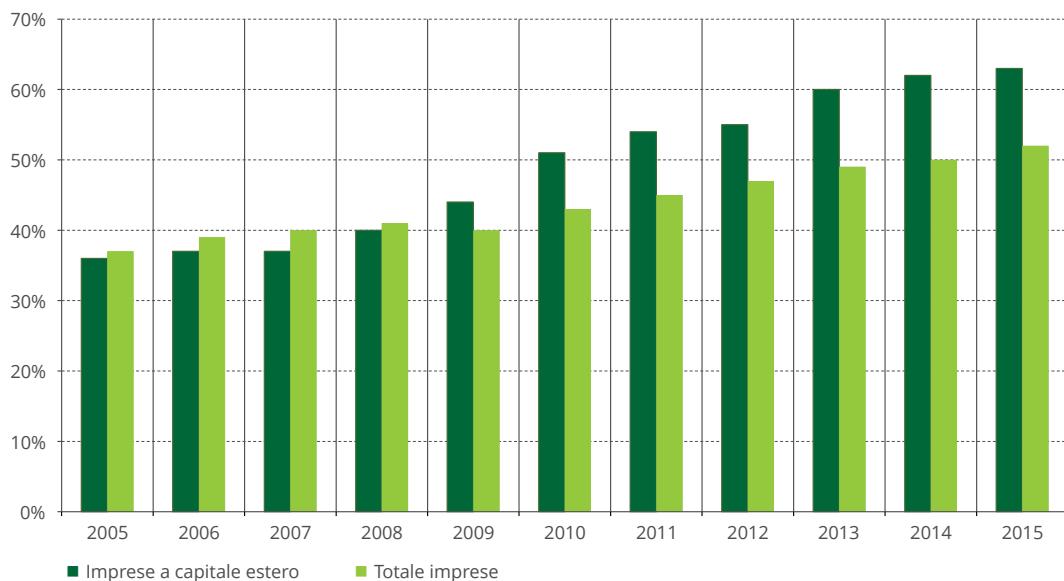


Fonte: Istat, banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE



Grafico 4 - Export come quota del fatturato nelle imprese chimiche in Italia

Percentuali



Fonte: Istat, Federchimica

periodo verso società create *ad hoc*². Uno dei principali fattori alla base di questa tenuta risiede nella crescente propensione all'export degli stabilimenti produttivi italiani nell'ambito di un processo di specializzazione interno ai gruppi chimici internazionali (grafico 4): in effetti, la quota delle esportazioni sul fatturato nelle imprese chimiche a capitale estero è cresciuta più della media settoriale e supera il 60 per cento³, in presenza di una quota significativa di imprese che esportano ormai oltre il 75 per cento della loro produzione.

Nell'ambito dell'indagine, sono state svolte numerose interviste ai vertici aziendali delle imprese chimiche a capitale estero, volte ad approfondire i motivi che hanno determinato la decisione di investire nel nostro Paese e di mantenervi nel tempo attività produttive. Il principale punto di forza attuale dell'Italia è senza dubbio rappresentato dalla qualità delle risorse umane (tavola 2), grazie alla combinazione tra forti competenze settoriali, soprattutto con riferimento alle figure più qualificate, e doti di creatività e flessibilità, a livello di singolo, ma anche di organizzazione nel suo complesso, ritenute sempre più importanti in uno scenario in rapida evoluzione che richiede forte apertura al cambiamento. In questo ambito, viene riconosciuto il ruolo positivo del sistema delle relazioni industriali nel comparto chimico, orientato al dialogo continuo, pragmatico e costruttivo tra le parti che, tra l'altro, consente di prevenire e superare possibili tensioni conseguenti alle scelte organizzative.

² Tali imprese sono classificate nel settore del commercio all'ingrosso, in ragione dell'attività principale da esse svolta.

³ La quota potrebbe essere leggermente sovrastimata in quanto risulta dal rapporto tra le esportazioni di prodotti chimici e il fatturato delle imprese ad attività prevalente chimica



Tavola 2 - Ragioni e obiettivi della presenza produttiva in Italia

(Precentuali di imprese chimiche a capitale estero, anno 2017)

	Importanza medio-alta	Importanza alta	Saldo tra importanza in aumento / in calo nell'ultimo decennio
Risorse umane e organizzazione			
- Rapporto qualità/costo delle risorse umane meno qualificate	66%	14%	9%
- Rapporto qualità/costo delle risorse umane più qualificate	80%	43%	17%
- Creatività delle risorse umane	91%	43%	20%
- Flessibilità delle risorse umane	91%	37%	46%
- Flessibilità organizzativa e capacità di adattamento al cambiamento	94%	54%	49%
Caratteristiche del mercato italiano			
- Dimensioni del mercato di sbocco italiano	77%	49%	-29%
- Crescita e prospettive di crescita del mercato italiano	54%	11%	-34%
- Vicinanza al mercato e adattamento alle specificità locali	63%	29%	-11%
- Elevata qualità dei clienti e della domanda che esprimono	74%	51%	14%
- Partnership con i clienti per sviluppare e testare nuovi prodotti e applicazioni	60%	26%	11%
- Sinergia con l'attività di ricerca e innovazione realizzata in Italia	51%	20%	9%
- Qualità e facilità di collaborazione con Università e centri di ricerca	49%	3%	14%
- Qualità e affidabilità dei fornitori di impianti	80%	34%	14%
- Qualità e affidabilità dei fornitori di input produttivi	69%	34%	11%
Utilizzo dell'Italia per servire altri mercati	89%	49%	29%

Fonte: Indagine Federchimica presso il top management delle imprese chimiche a capitale estero con attività produttiva in Italia

Pur avendo perso in parte rilevanza in termini dimensionali e prospettici a causa della crisi, il mercato interno rimane di norma ancora oggi il secondo o il terzo in Europa nei diversi sottoseztori di attività e mantiene una forte attrattivit, grazie al crescente apprezzamento di altri fattori, di natura pi qualitativa. Il tessuto industriale italiano sopravvissuto alla crisi rimane per certi versi unico e, in diverse filiere, tra i pi avanzati al mondo. In particolare, viene sempre pi apprezzata l'elevata qualit, da un lato, dei clienti (definiti in alcuni settori *trend setters*) e, dall'altro, dei fornitori di impianti e tecnologie, che apre la possibilit di sviluppare partnership e collaborazioni innovative e si accompagna alla crescita delle esportazioni delle produzioni realizzate in Italia, la cui rilevanza strategica  evidente alla luce delle difficol del mercato interno. Cresce anche l'apprezzamento nei confronti delle collaborazioni con universit e centri di ricerca, pur rimanendo queste meno sviluppate che in altre realt europee.

L'industria chimica , per la sua natura di settore tecnologico e complesso, particolarmente sensibile ai fattori di competitivit esterni alle imprese, ossia al cosiddetto "sistema-paese" (normative, Pubblica Amministrazione, energia e infrastrutture, ricerca, formazione). I vertici aziendali delle imprese a capitale estero riconoscono come, per alcuni di questi fattori, le recenti riforme abbiano prodotto miglioramenti tangibili (tavola 3): ad esempio, per il mercato del lavoro (flessi-



bilità e certezza del diritto), il sistema formativo (buone competenze chimiche a livello universitario; iniziative, come l'alternanza scuola-lavoro, per orientare i percorsi formativi alle esigenze industriali) e il supporto pubblico alla R&S. Qualche progresso si riscontra anche negli aspetti normativi (in particolare per sicurezza, salute e ambiente) in quanto definiti sempre più a livello europeo e recepiti senza ulteriori restrizioni a livello nazionale.

Tavola 3 - Evoluzione dei fattori del Sistema Paese rispetto a 10 anni fa, ossia a prima della Grande Crisi iniziata nel 2008

(Percentuali di imprese chimiche a capitale estero, anno 2017)

	In miglioramento	In peggioramento	Saldo risposte
Mercato del lavoro	63%	20%	43%
Sistema formativo	40%	11%	29%
Finanziamento pubblico alla R&S	20%	3%	17%
Altri aspetti normativi (in particolare su Sicurezza, Salute e Ambiente)	34%	29%	6%
Ricerca pubblica	6%	3%	3%
Costo dell'energia	29%	34%	-6%
Sistema giudiziario	0%	20%	-20%
Affidabilità del Paese	14%	34%	-20%
Infrastrutture e logistica	6%	31%	-26%
Altri aspetti legati alla Pubblica Amministrazione	3%	34%	-31%
Procedure autorizzative	6%	46%	-40%
Sistema fiscale	9%	60%	-51%

Fonte: Indagine Federchimica presso il top management delle imprese chimiche a capitale estero con attività produttiva in Italia

Per altri fattori – su cui l'Italia si gioca una fetta rilevante della sua attrattività, non potendo fare leva su un basso costo del lavoro o su un mercato in forte crescita – non si registrano negli ultimi anni significativi passi in avanti; vi è, anzi, la percezione di un peggioramento della situazione, dato che stare fermi significa perdere terreno nei confronti degli altri paesi. Non va dimenticato che le imprese a capitale estero, pur avendo "spalle larghe" che consentono loro di affrontare la complessità, sono fortemente esposte alla concorrenza interna al gruppo multinazionale e le inefficienze di sistema possono far sfumare importanti opportunità di investimento e di sviluppo a favore di altre filiali estere del gruppo. Tra i fattori più critici viene citato il sistema fiscale, non tanto per la sua onerosità quanto per i continui mutamenti e l'esposizione ad incertezze interpretative e alle lungaggini della giustizia, fattori che condizionano pesantemente la valutazione del ritorno degli investimenti. Altrettanto critici sono i rapporti con la Pubblica Amministrazione, con particolare riferimento a complessità e onerosità delle procedure autorizzative, a fronte del moltiplicarsi dei livelli decisionali e di un insufficiente coordinamento tra i diversi interlocutori (amministrazioni locali e centrali, enti, consorzi, ecc.).

Tutto ciò mina l'affidabilità percepita del Paese e non consente la programmazione delle attività con tempi e costi certi, finendo con il generare, talvolta, situazioni di difficile comprensione per la casa madre e con l'ostacolare le opportunità di investimento da parte delle imprese (in



qualche caso perse a favore di altre localizzazioni). Va sottolineato come anche il sistema delle piccole e medie imprese chimiche soffra di queste inefficienze, dato che esse agiscono come costo fisso e sottraggono risorse ad ambiti strategici come la ricerca o la stessa attività dell'imprenditore. Come mostra efficacemente un recente studio comparato⁴, le differenze tra istituzioni spiegano gran parte delle differenze tra paesi non solo nella competitività delle imprese, ma anche nel livello di prosperità e benessere complessivo.

Nota bibliografica

- Acemoglu, D., Robinson J.A. (2012), *Why Nations fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York, Crown Business.
- Arora A., Landau R., Rosenberg, N. (1998), *Chemicals and Long-Run Economic Growth*, New York, Wiley.
- Cefic - The European Chemical Industry Council (2017), Facts and figures, Bruxelles.
- EU Commission (2009), *High level group on the competitiveness of the European chemical industry – Final report*, Bruxelles.
- Federchimica (2017 e precedenti), *L'industria chimica in cifre*, Milano.
- Federchimica (2017 e precedenti), *L'industria chimica in Italia – Rapporto annuale*, Milano.
- Federchimica (2017 e precedenti), *Rapporto annuale Responsible Care*, Milano.
- International Council of Chemical Associations (2009), *Innovation for Greenhouse Gas Reductions*, Bruxelles.
- Mariotti S., Mutinelli M. (2017), *Italia Multinazionale*, Roma, ICE.
- Porter M. (1990), *The competitive advantage of Nations*, New York, The Free Press.

⁴ Acemoglu, D., Robinson J.A. (2012), *Why Nations fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, New York, Crown Business.



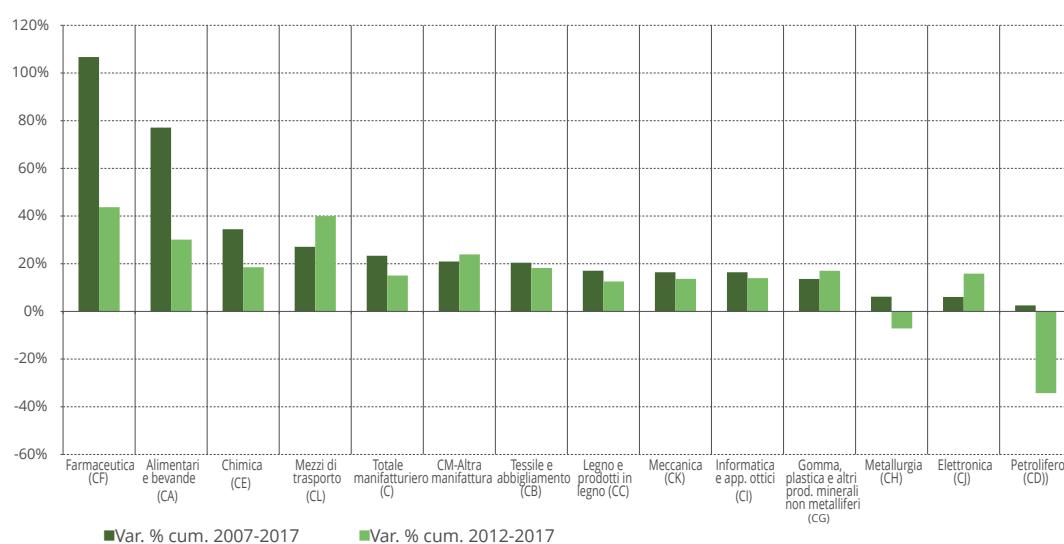
Esportazioni e internazionalizzazione delle imprese farmaceutiche nella trasformazione del settore a livello globale

di Stefano Menghinello*, Carlo Riccini**, Adele Vendetti*

Nel 2017 le esportazioni di prodotti farmaceutici dell'Italia hanno conseguito una crescita sostanziosa sia in valore (+16 per cento rispetto al +7 per cento dell'industria manifatturiera nel suo complesso) che in volume (+6 per cento). Questo positivo risultato si inserisce in una tendenza di medio-lungo periodo che ha portato l'industria farmaceutica in Italia ad affermarsi a livello nazionale e internazionale come settore di punta delle esportazioni del nostro paese. Nel decennio 2007-2017 la farmaceutica ha infatti registrato un elevato tasso di crescita dell'export (+7,5 per cento medio annuo rispetto al +2,1 per cento per la media della manifattura), emergendo come il settore più dinamico tra tutti i comparti, risultato di un'evoluzione persistente sia nel periodo 2012-2017 sia nei cinque anni precedenti (grafico 1).

Grafico 1 - Evoluzione dell'export per settore manifatturiero

Variazione percentuale cumulata, Anni 2007-2017



Fonte: elaborazioni su dati Istat

A seguito di tali tendenze, la quota dei prodotti farmaceutici sul totale dell'export manifatturiero nel decennio 2007-2017 è passata da 3,4 per cento a 5,8 per cento. Nello stesso periodo, è aumentata in modo rilevante la propensione all'export, passato dal 52 per cento a oltre il 75 per cento del valore della produzione settoriale. La forte dinamica delle esportazioni spiega inoltre integralmente la crescita della produzione del settore negli ultimi dieci anni.

Il valore complessivo dell'export del settore nel 2017 è prossimo a 25 miliardi di euro, in prevalenza determinato da medicinali e preparati farmaceutici¹, comparto produttivo che con 22,3

*Istat. **Farmindustria

¹ Gruppo Ateco CF212 della *Classificazione delle attività economiche Ateco* 2007.



miliardi di export è quarto in Italia dopo due comparti dell'industria meccanica e gli autoveicoli. Nel 2017 farmaci e vaccini hanno registrato un saldo positivo con l'estero di 3,4 miliardi, trascinando tutto il settore (che comprende anche materie prime ed altri prodotti) ad un avanzo commerciale di 771 milioni, valore che testimonia l'importanza del nostro paese come *hub* farmaceutico europeo.

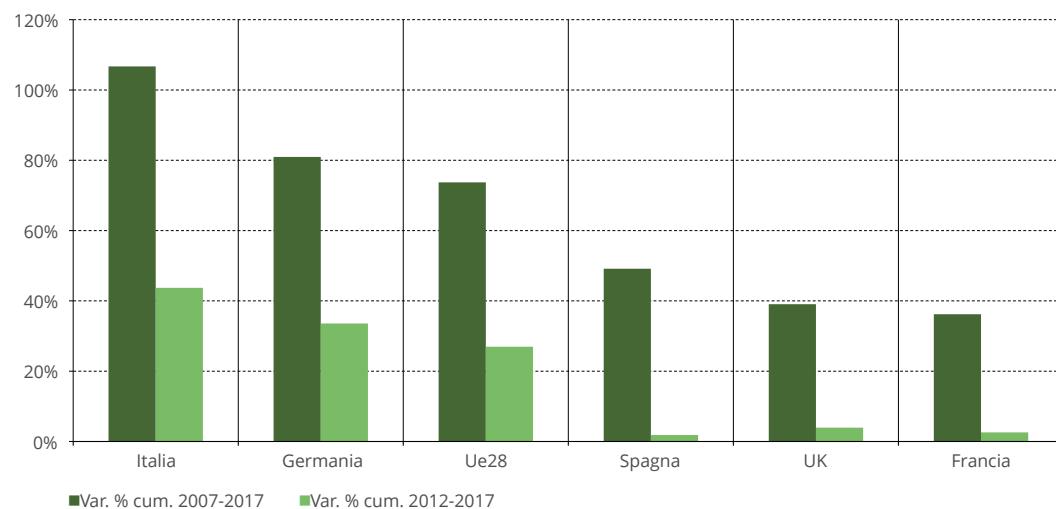
La crescita delle esportazioni di prodotti farmaceutici nell'ultimo decennio è stata forte in tutte le principali ripartizioni territoriali. Al Nord la quota settoriale rispetto al complesso dei settori manifatturieri è passata da 2,0 per cento a 2,8 per cento, al Centro ha registrato l'incremento più significativo, da 10,2 per cento a 17,6 per cento, e nel Sud e Isole è più che raddoppiata, da 3,4 per cento a 7,3 per cento².

Nella classifica nazionale dei poli tecnologici di tutti i settori per export, i primi due sono farmaceutici – Lazio e Lombardia – la Toscana è quarta e la Campania al settimo posto. E la farmaceutica rappresenta il 55 per cento dell'export totale dei poli tecnologici³.

La crescita delle esportazioni di prodotti farmaceutici dall'Italia è risultata più dinamica sia rispetto alla media dell'area UE-28 sia che alle principali economie europee. In particolare, la crescita cumulata dell'export di questo settore nell'ultimo decennio è stata pari a +107 per cento per l'Italia rispetto a +74 per cento della media UE-28 e, ad esempio, al +81 per cento della Germania (grafico 2).

Grafico 2 - Evoluzione dell'export farmaceutico nei principali paesi europei

Variazione percentuale cumulata, Anni 2007-2017



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

2 Il Nord rappresenta il 35 per cento dell'export farmaceutico nazionale, il Centro il 51 per cento (rispetto al 17 per cento del totale manifatturiero) e il Sud il 13 per cento (10 per cento per il totale). Tale composizione riflette sia l'importanza delle regioni settentrionali sia la specializzazione produttiva in molte importanti aree del Centro-Sud, dove la farmaceutica arriva a rappresentare valori anche superiori al 70 per cento del totale manifatturiero.

3 Intesa Sanpaolo (2018).

L'analisi dei valori medi dell'export, pur nella consapevolezza che si tratta solo di una *proxy* del "contenuto tecnologico o di qualità" dei prodotti esportati, mostra come nell'ultimo decennio questo indicatore relativo ai medicinali e prodotti farmaceutici⁴ sia aumentato del 34 per cento in Italia rispetto al +15 per cento dell'UE-28 (e ad esempio al +16 per cento della Germania), evidenziando una crescita non solo quantitativa ma anche qualitativa dei nostri prodotti.

Alla sostenuta crescita delle esportazioni dell'industria farmaceutica nell'ultimo decennio si è associata una positiva evoluzione delle importazioni (+5,3 per cento medio annuo rispetto al + 7,5 per cento medio annuo rilevato per l'export). Date le caratteristiche tecnologiche e organizzative del settore, i flussi di importazioni ed esportazioni che ne caratterizzano la filiera produttiva sono prevalentemente intra-settoriali, con un'elevata quota di interscambio attivata dalle imprese multinazionali, inclusi i flussi intra-gruppo. Nel 2015, il 77 per cento del valore delle esportazioni delle imprese farmaceutiche è stato attivato da filiali italiane di multinazionali a controllo estero e il 18 per cento da multinazionali a controllo italiano (la quota sale al 90 per cento per le multinazionali estere nel caso delle importazioni). Rilevante è anche la quota di scambi intra-gruppo pari a due terzi sia nel caso delle esportazioni che delle importazioni⁵. A questo proposito si segnala che l'accresciuto interscambio di prodotti farmaceutici con il Belgio – non solo per l'Italia ma in generale a livello europeo – registrato negli ultimi anni riflette il crescente ruolo di questo paese come *hub* logistico e amministrativo a livello europeo per le principali imprese multinazionali.

A fronte di questa brillante performance dell'export è opportuno valutare se il settore nel suo insieme sia stato contestualmente interessato da processi di trasformazione finalizzati a rafforzarne l'efficienza produttiva, la capacità innovativa e quindi la competitività dei prodotti.

Un'indicazione positiva in tal senso si evince dal fatto che nel periodo 2008-2015⁶, il valore aggiunto per addetto, misurato in termini nominali, è aumentato per le imprese farmaceutiche residenti in Italia del 34 per cento, pari al doppio della crescita media rilevata a livello di Unione Europea (+17 per cento). Inoltre, nello stesso periodo, il rapporto tra valore aggiunto e valore della produzione in Italia è cresciuto di 4,8 punti percentuali rispetto a un calo di 4,5 punti nella media dell'Unione Europea.

La composizione strutturale dell'industria farmaceutica in Italia e le strategie adottate dalle imprese sono fondamentali per spiegare questi risultati. Secondo dati Farmindustria⁷, il settore è composto per il 60 per cento da aziende a capitale internazionale, con una significativa presenza industriale nel paese, e per il 40 per cento da aziende a capitale italiano, fortemente internazionalizzate.

Nella farmaceutica le esportazioni delle imprese a capitale internazionale riflettono la presenza nel paese di stabilimenti produttivi che producono merci destinate per oltre il 90 per cento a tutti i mercati mondiali.

L'Italia⁸ risulta ai primi posti per produzione realizzata da imprese a capitale extra europeo, con

⁴ Codice 54 della classificazione SITC Standard International Trade Classification, Revision 4.

⁵ Istat – Ice Annuario 2018 - *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*.

⁶ Ultimo anno di disponibilità dei dati strutturali sulle imprese.

⁷ In base a cinque criteri rilevati da statistiche aziendali: fatturato, addetti, investimenti, tasse pagate e vendite estere.

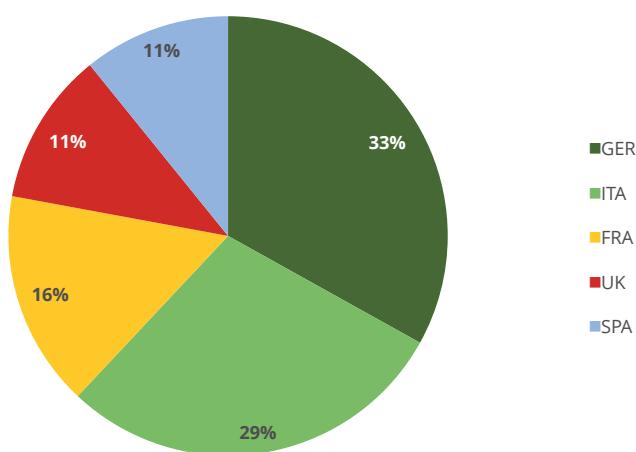
⁸ Elaborazioni su statistiche europee relative alle attività delle imprese multinazionali (Inward FATS Statistics).



il 29 per cento del totale⁹, preceduta dalla sola Germania (33 per cento) e con ampio margine su Francia (16 per cento), Regno Unito e Spagna (11 per cento per entrambe) (grafico 3). Riferendosi ad alcuni fra i più importanti paesi extra europei, l'Italia è prima per produzione da parte delle imprese a capitale statunitense (grafico 4); seconda per quella delle imprese svizzere così come per quelle giapponesi.

Grafico 3 - Valore della produzione realizzata da imprese a controllo extraeuropeo nel settore farmaceutico nelle principali economie europee

Quote percentuali sul totale imprese extra europee

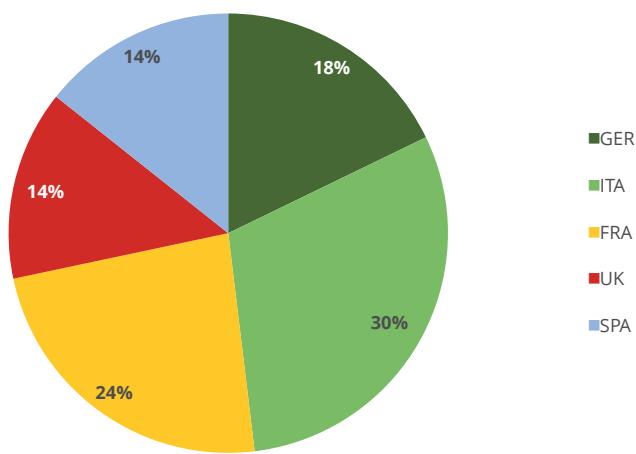


(1) Dati riferiti agli ultimi 5 anni pubblicati, 2010-2015

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

Grafico 4 - Valore della produzione realizzata da imprese a controllo extraeuropeo nel settore farmaceutico nelle principali economie europee

Quote percentuali sul totale imprese Usa



(1) Dati riferiti agli ultimi 5 anni pubblicati, 2010-2015

Fonte: Elaborazioni su dati Eurostat

⁹ La produzione totale delle imprese a controllo extra europeo è considerata in relazione a quella realizzata nelle prime cinque economie europee.



Considerando poi la produzione delle imprese a capitale europeo l'Italia è prima tra i paesi esaminati per quella realizzata da imprese a capitale tedesco e seconda per quelle francesi. Inoltre, per quanto riguarda le imprese a capitale di controllo inglese, l'Italia è un *hub* mondiale per la produzione di vaccini.

Analizzando i dati relativi alle imprese a capitale italiano, l'industria farmaceutica si caratterizza per una quota del fatturato realizzato all'estero¹⁰ pari al 70 per cento del totale, significativamente più elevata rispetto alla media manifatturiera. La strategia di internazionalizzazione sviluppata dalle imprese a controllo nazionale negli ultimi 10-15 anni ha più che raddoppiato il valore delle vendite realizzate all'estero, passate da 3,1 miliardi nel 2007 a 7,3 miliardi nel 2017 (grafico 5), con un forte incremento della loro importanza sul fatturato totale (da 49 per cento a 70 per cento) (grafico 6).

Questi risultati sono stati raggiunti non in un'ottica di delocalizzazione ma di presidio di nuovi mercati, che ha consentito di rafforzare la presenza in Italia, dove si decidono le strategie aziendali e si svolgono in prevalenza le attività fondamentali di ricerca, innovazione e produzione. Scelte che pongono la farmaceutica nel solco del cosiddetto "quarto capitalismo italiano", fatto di imprese grandi e medie che si distinguono per la capacità di crescere sui mercati internazionali, grazie anche ad attività ad elevato e crescente contenuto tecnologico.

Grafico 5 - Fatturato estero delle imprese farmaceutiche a capitale italiano

Miliardi di euro, Anni 2007 e 2017



Fonte: elaborazioni Farmindustria su dati aziendali

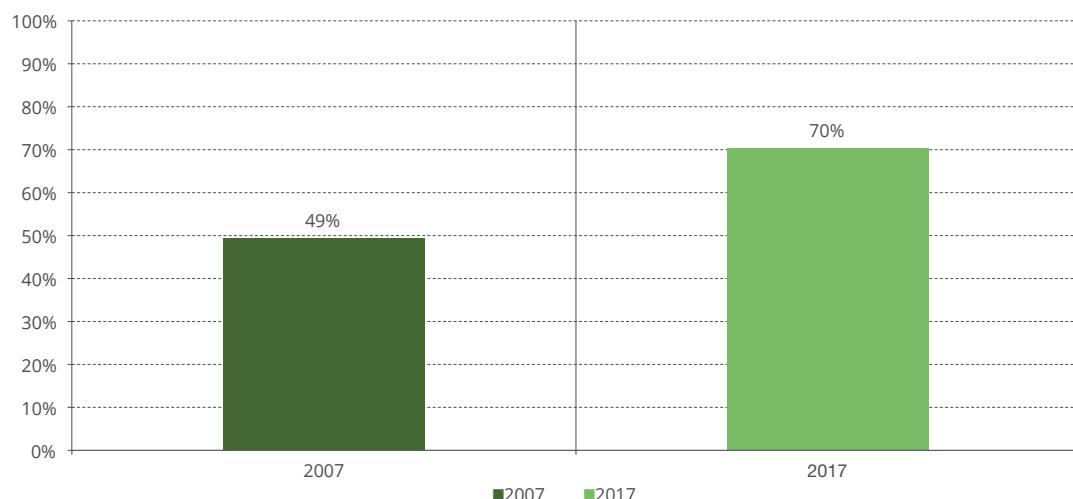
L'industria farmaceutica in Italia si caratterizza inoltre per la più elevata presenza di piccole e medie imprese (PMI) a livello UE, in termini di numero di imprese, produzione realizzata, numerosità degli addetti e anche valore dell'export. Export il cui peso percentuale sul totale del settore è pari al 13 per cento, rispetto al 10 per cento della media UE, e che vale 2,5 miliardi, circa due volte quello realizzato in Germania. Un risultato legato a un crescente impegno per l'internazionalizzazione anche da parte delle imprese di dimensioni più limitate rispetto ai grandi gruppi.

¹⁰ Sia con export, sia con vendite realizzate direttamente da imprese a controllo nazionale residenti all'estero.



Grafico 6 - Fatturato estero delle imprese farmaceutiche a capitale italiano

Quota percentuale sul fatturato totale, Anni 2007 e 2017



Fonte: elaborazioni Farmindustria su dati aziendali

Infine, l'export farmaceutico in Italia ha beneficiato della crescita del comparto del CDMO (Contract Development and Manufacturing Organization), composto da imprese sia a capitale estero sia a capitale italiano che producono per conto terzi. Un segmento che nella trasformazione globale del settore in questi anni ha molto aumentato i propri livelli produttivi e per il quale l'Italia è leader in Europa con 1,9 miliardi di produzione, per il 70 per cento destinata all'export¹¹.

Nel 2016, la quota di imprese esportatrici sul totale è pari al 64,3 per cento ed è prossima alla saturazione in termini di addetti (96,5 per cento) confermando che pressoché la totalità delle imprese del settore sono attive sui mercati esteri. Inoltre l'analisi per area geografica mostra come la quota di imprese farmaceutiche presenti su mercati extra-europei sia superiore alla media manifatturiera, a testimonianza di strategie di internazionalizzazione molto avanzate.

Analizzando alcuni indicatori tratti dall'*Appendice statistica del Rapporto sulla competitività dei settori produttivi* (Istat, 2018), la farmaceutica si contraddistingue per un indice sintetico superiore alla media, che trova tra i suoi elementi positivi fattori quali la più alta quota di fatturato esportato e la più alta quota di imprese esportatrici (64 per cento rispetto a 23 per cento della media). Nel periodo 2011-2015, inoltre, l'export per impresa è cresciuto del 41 per cento rispetto al +9 per cento della media manifatturiera.

Un interessante approfondimento realizzato a livello micro-economico ha consentito di combinare le informazioni sui comportamenti strategici delle imprese farmaceutiche residenti in Italia con i dati relativi alla loro performance all'export¹². Nel complesso, sono state considerate 31 unità economiche (corrispondenti o a singole imprese o a gruppi di impresa) di cui 17 a capitale nazionale ed il resto a capitale internazionale, che rappresentano nel 2017 il 70 per cento dell'export delle imprese farmaceutiche residenti in Italia.

¹¹ Fonte Prometeia – Farmindustria

¹² L'elaborazione è stata condotta utilizzando, nel rispetto della confidenzialità, i risultati di un'indagine Farmindustria – Bain and Company che sono stati integrati presso l'Istat con le informazioni relative alla performance all'export. L'output dell'analisi è stato diffuso al di fuori dell'Istat solo in forma aggregata e i microdati sono stati cancellati dai pc e server dell'Istat al completamento dell'analisi.

La rilevazione sulle strategie di crescita delle principali imprese farmaceutiche che operano in Italia fa riferimento al periodo 2013-2017 e considera in modo non auto esclusivo le seguenti tre strategie: aumento delle produzioni per attività già presenti in Italia, rientro di produzioni prima realizzate all'estero e lancio di nuovi prodotti o linee di attività.

In termini aggregati l'indagine conoscitiva evidenzia che l'incremento della produzione in Italia negli ultimi 5 anni, è derivato per il 29 per cento dal lancio di nuovi prodotti e per il 16 per cento dall'attrazione in Italia di attività prima svolte in altri paesi. Quindi per circa metà da nuove attività (2,5 miliardi rispetto a un totale che supera i 5 miliardi) che hanno fortemente aumentato la capacità di esportazione.

L'adozione di strumenti di analisi multivariata (cluster analysis) per classificare le unità oggetto di indagine in funzione delle tre strategie sopra delineate consente di individuare quattro raggruppamenti di imprese considerati "ottimali" (Calinski/Harabasz pseudo-F test) e di porre in relazione le scelte adottate con i risultati in termini di performance sui mercati internazionali (tavola 1).

Tavola1 - Risultati della cluster-analysis

Valori medi degli indicatori e numerosità delle unità nei clusters

Numero di clusters	Numero di unità nel cluster	Strategie adottate dalle imprese			Performance delle imprese		
		Incremento produzioni nazionali già esistenti	Rientro di produzioni dall'estero	Lancio di nuove linee di prodotto	Dinamica export	Dinamica import	Intensità di import
1	12	64,4	0,0	35,6	277,7	207,6	368,2
2	15	51,4	21,6	27,1	155,5	133,1	282,6
3	1	0,0	0,0	100,0	64,6	144,7	243,0
4	3	100,0	0,0	0,0	365,5	251,3	224,9
Totale	31	59,5	10,5	30,1	220,2	173,8	308,9

Fonte: Elaborazione degli autori su dati Farmindustria – Bain and Company e Istat

L'analisi mostra che, in media, l'ampia maggioranza delle imprese ha aumentato la produzione utilizzando contemporaneamente diverse leve e quindi ricorrendo a strategie complesse. In particolare, il *cluster 1* è costituito da 12 unità che, in media, sono cresciute sia incrementando le produzioni già esistenti sia lanciando nuovi prodotti; mentre il *cluster 2* è composto da 15 aziende che sono cresciute, in media, facendo leva su tutte e tre le strategie indicate. Entrambi i *cluster* mostrano una positiva performance per l'export (valori dell'indice superiori a 100 rispetto al livello dell'export nell'anno base), con risultati, in media, più sostenuti per le imprese del primo *cluster* rispetto al secondo¹³.

¹³ Si precisa, solo per informazione, che gli altri due *cluster* sono costituiti da un numero troppo limitato di imprese per poter trarne delle conclusioni significative.



Conclusioni

La positiva performance delle esportazioni dell'industria farmaceutica nell'ultimo decennio riflette sia cambiamenti di carattere organizzativo, che hanno interessato l'intero settore rafforzandone la capacità di crescita e la produttività, sia l'adozione da parte delle imprese di strategie specifiche mirate ad incrementare la competitività sui mercati esteri. Questo fenomeno ha interessato tanto le imprese a controllo internazionale quanto quelle a controllo italiano, a partire da quelle grandi e medie ma anche le PMI.

In questi anni le imprese del farmaco hanno infatti adottato strategie di crescita differenziate e "complesse", legate ad esempio allo sviluppo di nuovi prodotti e di nuovi processi, all'incremento di efficienza delle produzioni, alla qualità dell'organizzazione aziendale e delle risorse umane. Tale pluralità di soggetti e di strategie trainanti per lo sviluppo è stata fondamentale per conseguire sia la leadership dell'Italia nel panorama europeo sia i sostenuti tassi di crescita dell'export farmaceutico.

L'industria farmaceutica in definitiva, come riportato anche nell'ultima relazione della Banca d'Italia, rappresenta un caso paradigmatico della maggiore specializzazione dell'industria in Italia verso i settori a crescente contenuto tecnologico, fattore fondamentale per spiegare la capacità di competere nei mercati esteri.

Nota bibliografica

- Banca d'Italia (2018), *Relazione annuale sul 2017*.
- Banca d'Italia (2017), *L'economia del Lazio*.
- Confindustria - SRM: (2016), *L'industria farmaceutica nel Mezzogiorno*, "Check up Mezzogiorno".
- EY-Farmindustria (2017), *Rapporto sulle biotecnologie del settore farmaceutico in Italia 2017*.
- Farmindustria (2017), *Indicatori Farmaceutici*.
- Farmindustria-Fondazione Symbola (2017), *Next Generation Pharma*.
- Fortis, M. (2016), *The Pillars of Italian Economy. Manufacturing, Food & Wine, Tourism*, Springer.
- Intesa SanPaolo, Direzione Studi e Ricerche (2018), *Monitor dei Distretti e dei Poli Tecnologici*.
- Istat (2018), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*.
- Istat (2017), *Struttura e competitività delle imprese multinazionali*.
- Istat (2017), *Risultati economici delle imprese*.
- Prometeia (2017), *Le imprese del conto terzi farmaceutico in Italia: network e digitalizzazione*.
- SRM (2016), *La filiera farmaceutica e delle Scienze della Vita*, "Il Sud che innova e produce".



4.2 Gli scambi di servizi

Prolungando una tendenza del triennio precedente, il 2017 è stato contraddistinto da un peggioramento del disavanzo complessivo dei servizi, passato da -2,7 miliardi del 2016 a -3,7 miliardi di euro (tavola 4.4).

Analizzando le varie voci che compongono gli scambi di servizi, si nota in primo luogo il consistente deterioramento del saldo negativo dei *trasporti*, dovuto soprattutto all'autotrasporto di merci. Il numero di aziende italiane che operano in questo settore è diminuito, in particolare, come risultato della concorrenza di quelle con sede nei paesi dell'Est europeo. Segnali di ripresa sono arrivati, invece, dal trasporto marittimo di merci (a eccezione dei porti di Gioia Tauro, Cagliari e Taranto). È continuato inoltre il trend di crescita dei principali fornitori di mobilità (soprattutto relativo ai treni ad alta velocità) e del trasporto aereo italiano, sia in termini di numero di passeggeri che di numero di movimenti di aerei commerciali.

Un contributo negativo al saldo aggregato dei servizi è stato apportato anche dai *servizi finanziari* e dai *servizi assicurativi e pensionistici*. Di converso, si è quasi azzerato il deficit di lunga durata nei *compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale*, grazie principalmente all'aumento delle entrate, riconducibile a pochi grandi gruppi soprattutto del settore della moda e dei beni di lusso, ma determinante come segnale di rinnovata attenzione e inversione di tendenza: la proprietà intellettuale si configura, infatti, come uno dei fattori determinanti per la crescita economica e l'innovazione. Rilevante è stata anche la crescita delle esportazioni di servizi connessi al settore delle *costruzioni* (+48,5 per cento).

Tavola 4.4 - Scambi con l'estero di servizi per settori

Valori in milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente

	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	2017	Var. % 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2012-17	2017	Var. % 2017	Tcma ⁽¹⁾ 2012-17	2016	2017
Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi	3.123	21,7	2,1	2.400	10,1	2,1	409	723
Servizi di manutenzione e riparazione	982	40,9	24,4	626	28,0	30,4	246	355
Trasporti	13.265	5,5	3,0	22.583	8,9	2,2	-7.991	-9.318
Viaggi	39.155	7,7	4,0	24.557	8,2	3,0	13.812	14.597
Costruzioni	586	48,5	36,0	134	53,5	10,1	332	452
Servizi assicurativi e pensionistici	1.681	-7,3	1,5	3.428	4,4	1,5	-1.463	-1.747
Servizi finanziari	5.069	18,3	4,6	9.004	13,0	11,1	-3.547	-3.935
Compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale	4.008	30,1	5,5	4.196	-0,9	-2,1	-1.154	-188
Servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione	7.969	-4,2	4,5	9.076	10,6	4,3	209	-1.107
Altri servizi per imprese	22.436	10,5	3,1	24.081	6,0	2,3	-2.326	-1.645
Servizi personali, culturali e ricreativi	225	37,3	0,2	754	53,0	10,9	-191	-529
Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni	525	-32,6	-8,1	1.899	5,8	1,9	-1.009	-1.373
Totale	99.025	8,4	3,8	102.738	8,5	3,1	-2.672	-3.713

⁽¹⁾Tasso di crescita medio annuo a partire dal 2011.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

La maggiore fonte di entrate per l'Italia si è tuttavia confermata quella relativa ai *viaggi*, la quale ha evidenziato un avanzo di 14,6 miliardi di euro, ampliatosi grazie alla crescita delle spese dei turisti stranieri in Italia (+7,7 per cento) e malgrado un aumento relativamente più elevato (+8,2 per cento) della spesa per viaggi degli italiani all'estero. La dinamica positiva delle entrate turi-

stiche ha confermato una tendenza in atto dal 2010³, che si è manifestata in tutte le ripartizioni territoriali, con percentuali più elevate per il Nord-Est, il Sud e le Isole. Nelle principali città d'arte si è verificato, in alcuni casi, un eccesso di presenza turistica, con rischi per la sostenibilità ambientale e sociale delle aree interessate.

Tavola 4.5 - Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni di servizi commerciali per settori Percentuali

	Quote sulle esportazioni mondiali			Quote sulle esportazioni dell'Ue		
	2011	2016	2017 ⁽¹⁾	2011	2016	2017 ⁽¹⁾
Servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi	4,0	3,1	3,6	7,9	5,7	7,0
Servizi di manutenzione e riparazione	0,7	1,1	1,2	2,0	2,9	3,7
Trasporti	1,7	1,6	1,5	3,9	3,8	3,5
Viaggi	4,0	3,3	3,4	11,1	10,7	10,4
Costruzioni	0,1	1,0	0,7	0,5	1,5	2,2
Servizi assicurativi e pensionistici	1,9	1,6	1,5	3,4	3,1	3,1
Servizi finanziari	1,4	0,5	1,2	2,5	2,1	2,4
Compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale	1,6	1,0	1,2	6,1	2,6	3,1
Servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione	2,2	1,9	1,7	3,8	3,5	3,1
Altri servizi per imprese	2,8	2,1	2,2	5,8	4,3	5,4
Servizi personali, culturali e ricreativi	0,7	0,4	0,5	0,3	0,7	1,1
Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni	1,6	1,2	0,8	6,1	5,0	4,5
Totale	2,5	2,0	2,1	5,6	4,8	4,8

⁽¹⁾Stime.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

La quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali di servizi è stata pari al 2,1 per cento nel 2017 (tavola 4.5), un livello inferiore rispetto a quella sulle esportazioni di merci, a conferma di un modello di specializzazione incentrato principalmente sull'industria manifatturiera. All'interno del terziario gli unici settori di vantaggio comparato sono i *viaggi*, i *servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi* e gli *altri servizi per le imprese*.

La quota italiana era tendenzialmente diminuita fino al 2016, sia rispetto alle esportazioni mondiali che a quelle dell'Unione Europea. Le perdite di quota avevano coinvolto quasi tutti i settori, con le sole eccezioni delle *costruzioni*, dei *servizi di manutenzione e riparazione* e – limitatamente alla quota sulle esportazioni dell'UE – dei *servizi personali, culturali e ricreativi*. Le diminuzioni più forti, rispetto alle esportazioni mondiali, erano state registrate nei *servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi*, nei *servizi finanziari*, negli *altri servizi per le imprese* e nei *viaggi*.

L'anno scorso la tendenza discendente sembra essersi interrotta. A livello delle singole categorie di servizi, i maggiori recuperi sono avvenuti nei *servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi*, e nei *servizi finanziari*. Ancora in calo, invece, i *servizi informatici, di informazione e di telecomunicazione* e – limitatamente alle quote sulle esportazioni dell'UE – i *trasporti* e i *viaggi*.

 Cfr. il riquadro di E. Breda e G. Oddo, *L'elasticità della domanda turistica internazionale dell'Italia*, pubblicato in questo Rapporto.



L'elasticità della domanda turistica internazionale dell'Italia

di Emanuele Breda e Giacomo Oddo*

Il turismo internazionale costituisce per l'Italia la sola voce strutturalmente in attivo nello scambio di servizi con l'estero (0,9 per cento del PIL nel 2017); nel 2017 le entrate turistiche erano pari al 2,3 per cento del PIL, al 40 per cento delle esportazioni di servizi e al 7 per cento delle esportazioni complessive.

La sensibilità della spesa dei turisti stranieri a variazioni dei prezzi e dei tassi di cambio (in altre parole, l'elasticità della domanda estera di turismo a prezzi e cambi) fornisce utili indicazioni sulla competitività turistica di un paese, intesa sia come capacità di attrarre visitatori dall'estero sia come misura del grado di sostituibilità del paese con eventuali destinazioni alternative. In tale ottica, una destinazione turistica è più competitiva di un'altra se, a fronte di un pari aumento dei prezzi interni (o di un apprezzamento della sua valuta), registra una minore riduzione delle spese dei visitatori stranieri o del loro numero.

La tavola 1 presenta una stima per l'Italia delle elasticità della domanda estera di turismo ai tassi di cambio bilaterali e ai prezzi relativi (il rapporto tra i prezzi al consumo dell'Italia e quelli del paese di provenienza del turista), basata su dati dell'indagine sul turismo internazionale condotta dalla Banca d'Italia riferiti al periodo 1997-2015. La stima è ottenuta tenendo conto anche di altre variabili di controllo quali la popolazione del paese di provenienza del turista, la differenza tra i livelli di reddito pro capite e il costo del viaggio per raggiungere l'Italia. Le elasticità di prezzi e cambi sono simili per grandezza e pari a circa -0,6: un aumento dell'1 per cento dei prezzi relativi (o un apprezzamento dell'euro di pari proporzione) determina una riduzione delle entrate turistiche dello 0,6 per cento¹; tuttavia, mentre la variazione dei prezzi relativi impatta sulle entrate principalmente attraverso il numero di viaggiatori, quella del cambio ha effetto sulla spesa media pro capite.

I dati utilizzati consentono di confrontare le elasticità per le varie macro-aree dell'Italia². Da tale confronto emerge che la domanda turistica estera rivolta al Mezzogiorno si caratterizza per una elasticità ai prezzi relativi maggiore rispetto alla domanda rivolta al resto del Paese. A fronte di un aumento dei prezzi interni le mete turistiche del Sud subiscono una maggiore riduzione delle presenze di visitatori stranieri di quanto registrato nel resto d'Italia. Questo risultato può derivare, almeno in parte, dalla maggiore specializzazione del settore turistico meridionale nel comparto balneare, che pone le mete del Mezzogiorno in diretta concorrenza con altre località balneari estere. Il Centro-Nord, con un turismo più specializzato nelle visite a città d'arte, siti culturali e negli sport alpini, detiene invece un maggiore potere di mercato grazie alla maggiore specificità percepita delle sue destinazioni, più difficilmente sostituibili con mete alternative in presenza di un rialzo dei prezzi. Questo risultato suggerisce le potenzialità di politiche di promo-

* Banca d'Italia. Le opinioni espresse sono degli autori e non coinvolgono l'Istituto di appartenenza. Si ringrazia Silvia Fabiani per gli utili commenti. Questo contributo sintetizza e semplifica i risultati del lavoro *"The determinants of foreign tourism demand: separating elasticities for the extensive and the intensive margin"* di Emanuele Breda e Giacomo Oddo, redatto nell'ambito di un progetto di ricerca della Banca d'Italia sul turismo in Italia.

1 Si tratta di un valore che per i prezzi relativi è sostanzialmente in linea con i risultati della letteratura; per i tassi di cambio è invece più basso, ma prossimo a quanto stimato per la Spagna, un paese simile all'Italia sotto il profilo dell'attrattività turistica, da Garín-Muñoz e Pérez-Amaral (2000): *"An econometric model for international tourism flows to Spain"*, Applied Economic Letters.

2 L'Istat divide l'Italia in quattro macro-aree: nord-ovest, nord-est, centro e sud.

zione turistica del Mezzogiorno incentrate sul suo ricchissimo patrimonio artistico e culturale, al fine di differenziare maggiormente la sua offerta turistica da quella delle altre destinazioni concorrenti nel bacino del Mediterraneo e aumentarne il potere di mercato, ossia ridurre l'elasticità della domanda a variazioni di prezzo. Ciò aiuterebbe, peraltro, a colmare il divario con il resto d'Italia in termini di entrate turistiche: nel 2017 le entrate del Mezzogiorno costituivano solamente il 15 per cento del totale nazionale, una quota decisamente più bassa di quella del prodotto interno dell'area rispetto al PIL italiano (23 per cento).

Tavola 1 - Stima delle elasticità per i viaggi in Italia per motivi di lavoro, vacanze e altri motivi personali

	Spesa	Arrivi	Spesa pro capite
log(prezzi relativi)	-0,628*** (0,142)	-0,826*** (0,130)	0,197** (0,073)
log(tassi cambio)	-0,610*** (0,0987)	-0,460*** (0,0907)	-0,150** (0,05)
log(popolazione)	2,312*** (0,382)	2,665*** (0,350)	-0,354 (0,196)
log(diff. reddito)	0,529*** (0,0710)	0,519*** (0,065)	0,010 (0,0365)
log(costi viaggio)	-0,0661 (0,063)	-0,196*** (0,057)	0,130*** (0,032)
N. osservazioni	1520	1520	1520
R2	0,573	0,613	0,254

Errori standard tra parentesi. * p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001

Fonte: Breda e Oddo (2018)

4.3 L'internazionalizzazione produttiva

Nel 2017 l'Italia ha evidenziato un grado di internazionalizzazione attiva e passiva ancora nettamente inferiore rispetto ai principali partner europei. Si è confermata la maggiore consistenza delle partecipazioni produttive italiane in imprese estere rispetto a quelle estere in imprese italiane. Le imprese estere a partecipazione italiana hanno fatturato 524 miliardi di euro, impiegando 1.627 mila addetti (tavola 4.6). Il numero delle imprese partecipate è aumentato progressivamente negli anni, passando dalle 34.319 unità del 2012 alle 35.748 del 2017.

Oltre la metà degli addetti fa capo all'industria manifatturiera, seguita dal comparto del commercio all'ingrosso e al dettaglio, nel quale peraltro vengono incluse anche filiali e *joint ventures* commerciali di imprese manifatturiere. Nell'ultimo quinquennio la quota dell'industria manifatturiera è rimasta invariata. Agli incrementi registrati soprattutto nel settore degli *autoveicoli* (+2,1 punti percentuali) e dell'*alimentare* (+0,8) si sono contrapposte flessioni in altri settori come la *metallurgia* (-1,6) e i *prodotti in gomma e plastica* (-1). All'interno del terziario le perdite di quota del raggruppamento degli *altri servizi alle imprese* (-1,7) e del *commercio all'ingrosso e al dettaglio* (-0,4) sono state compensate da incrementi nei *servizi di informazione e comunicazione* (+0,5) e in altri settori.

Considerando il fatturato delle affiliate estere, l'espansione del settore degli *autoveicoli* è ancora più evidente, con un incremento di 6,6 punti percentuali della sua quota sul totale, tra il 2012 e il 2017. Anche l'*industria alimentare* è aumentata di peso (+0,6), mentre sono scesi drasticamente i *prodotti di minerali non metalliferi* (-1,1) e soprattutto i *derivati del petrolio* (-3,3), che, insieme con l'*industria estrattiva* (-1,1), hanno risentito del calo tendenziale dei prezzi delle materie prime. Nel terziario è aumentato soprattutto il fatturato delle affiliate estere nel *commercio all'ingrosso e al dettaglio* (+1,8), mentre le flessioni più rilevanti sono state registrate da *energia elettrica, gas e acqua* (-1,4) e dai *servizi di informazione e comunicazione* (-1).

La tavola 4.7 si riferisce alla distribuzione settoriale delle imprese italiane partecipate da multinazionali estere. Nel 2017 il numero dei loro addetti è leggermente aumentato, toccando un livello di 1.283 mila unità. Il fatturato è invece diminuito del 3,3 per cento, scendendo a 568 milioni di euro.

Negli ultimi anni la dinamica delle partecipazioni in entrata è stata complessivamente positiva in termini di addetti, ma la maggior parte dei nuovi investimenti si è concentrata su acquisizioni di imprese o ampliamenti di stabilimenti già esistenti, più che sulla creazione di nuovi centri produttivi (i cosiddetti investimenti di tipo *greenfield*), che contribuiscono ad aumentare il capitale fisico, generando nuovi *asset* a vantaggio della crescita economica.

Tra il 2012 e il 2017 la distribuzione settoriale degli addetti all'interno dell'industria manifatturiera si è modificata marginalmente. Hanno guadagnato quota, in misura leggera, la *meccanica* (+0,2) e diversi settori che producono beni intermedi o finali del *made in Italy*, a scapito soprattutto delle *apparecchiature elettriche* (-0,4) e del comparto dei *prodotti ICT* (-0,3). Nel terziario hanno perso quota principalmente *commercio all'ingrosso e al dettaglio* (-1,3), *trasporti e logistica* (-1,1) e *servizi di alloggio e ristorazione* (-0,7), a vantaggio soprattutto degli *altri servizi alle imprese* (+1,9).

I cambiamenti sono stati più forti in termini di fatturato. Nel manifatturiero hanno perso quota i *derivati del petrolio* (-3 punti percentuali), penalizzati dalla tendenza negativa dei prezzi, mentre sono aumentati i pesi di quasi tutti gli altri settori, e in particolare di *mezzi di trasporto, prodotti in gomma e plastica, meccanica, farmaceutica e alimentare*. Tra i servizi, ha guadagnato peso il *commercio all'ingrosso e al dettaglio* (+1,1), mentre sono scesi i *servizi di informazione e comunicazione* (-1,2) e soprattutto quelli di *energia elettrica, gas e acqua* (-3,7).

Tav. 4.6 - Imprese estere a partecipazione italiana

Pesi percentuali

	Dipendenti				Fatturato			
	2012	2015	2016	2017 ⁽¹⁾	2012	2015	2016	2017 ⁽¹⁾
Agricoltura, silvicoltura e pesca	0,4	0,5	0,5	0,5	0,1	0,1	0,1	0,1
Industria estrattiva	2,8	3,3	3,3	3,3	6,7	5,2	4,8	4,8
Industria manifatturiera	55,4	55,4	55,9	55,4	44,1	46,2	47,3	46,7
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	3,3	3,8	4,0	4,0	2,3	2,7	2,8	2,9
Industrie tessili	1,7	1,8	1,8	1,8	0,4	0,6	0,6	0,6
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	3,1	3,2	3,2	3,3	0,4	0,4	0,4	0,4
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	1,5	1,5	1,6	1,7	0,2	0,2	0,2	0,3
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	0,7	0,7	0,8	0,7	0,1	0,1	0,1	0,1
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	0,9	1,0	1,0	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,6	0,1	0,1	0,1	3,5	0,2	0,2	0,2
Fabbricazione di prodotti chimici	1,8	1,7	1,8	1,7	1,6	1,6	1,7	1,7
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,2	1,3	1,4	1,4	0,9	1,1	1,2	1,3
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	3,1	2,0	2,1	2,2	1,5	1,0	1,0	1,1
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	3,2	1,8	1,8	1,6	1,8	0,9	1,0	0,7
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	4,4	4,7	4,7	4,6	3,0	3,1	3,1	3,0
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	4,1	3,8	3,9	3,8	2,6	2,9	2,9	2,8
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	4,2	3,6	3,6	3,6	2,5	2,5	2,4	2,3
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	6,0	6,0	6,1	6,1	3,8	4,0	4,1	4,1
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	11,9	14,2	14,3	14,0	16,1	22,3	23,2	22,7
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	1,5	1,5	1,2	1,4	2,0	1,2	1,1	1,2
Fabbricazione di mobili	0,6	0,7	0,7	0,6	0,2	0,2	0,2	0,2
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	1,6	2,0	1,9	1,9	0,3	0,4	0,4	0,4
Energia elettrica, gas e acqua	3,3	3,4	3,4	3,5	12,6	11,9	11,3	11,2
Costruzioni	3,5	3,8	3,7	3,8	1,4	1,9	1,8	1,8
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	17,2	16,5	16,6	16,8	23,3	24,4	24,9	25,1
Trasporti e logistica	2,7	2,8	3,0	3,0	3,6	2,7	2,8	2,9
Servizi di alloggio e ristorazione	1,9	1,9	1,9	1,8	0,4	0,5	0,5	0,5
Servizi di informazione e comunicazione	4,2	5,2	4,7	4,7	3,5	3,1	2,6	2,6
Altri servizi alle imprese	7,8	6,2	5,9	6,1	3,5	3,2	2,9	3,4
Istruzione, sanità, intrattenimento, altri servizi	0,8	1,0	1,0	1,0	0,7	0,8	0,8	0,8
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100
Valore (unità e milioni di euro)	1.780.451	1.658.891	1.626.540	1.627.530	595.387	520.738	510.335	524.205
Variazioni percentuali ⁽²⁾	-	-4,0	-2,0	0,1	-	-5,8	-2,0	2,7

⁽¹⁾ Dati provvisori.

⁽²⁾ Riferite all'anno immediatamente precedente.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Tavola 4.7 - Imprese italiane a partecipazione estera

Pesi percentuali

	Dipendenti				Fatturato			
	2012	2015	2016	2017 ⁽¹⁾	2012	2015	2016	2017 ⁽¹⁾
Industria estrattiva	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,2
Industria manifatturiera	41,7	41,9	41,4	42,1	37,0	39,0	38,5	39,5
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	3,0	2,9	2,9	3,0	3,4	3,7	3,7	3,8
Industrie tessili	0,4	0,4	0,5	0,5	0,2	0,2	0,3	0,3
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	0,6	0,8	0,8	0,8	0,4	0,5	0,5	0,5
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	0,5	0,6	0,6	0,6	0,4	0,5	0,5	0,6
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	1,2	1,3	1,4	1,5	1,0	1,1	1,1	1,3
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,6	0,5	0,5	0,5	6,2	4,8	4,0	3,1
Fabbricazione di prodotti chimici	3,0	2,9	2,8	2,9	3,9	4,0	3,9	4,1
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	3,0	3,0	2,9	2,9	3,0	3,3	3,3	3,5
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	2,6	2,8	2,7	2,8	1,5	2,2	2,1	2,2
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	2,1	2,0	2,1	2,1	1,1	1,1	1,2	1,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzi)	3,7	3,7	3,7	3,8	2,9	3,0	3,0	3,3
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	3,8	3,6	3,4	3,5	1,9	2,0	1,9	2,0
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	3,8	3,6	3,4	3,4	2,5	2,9	2,5	2,6
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	7,2	7,1	7,2	7,4	5,4	5,3	5,6	5,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,2	3,3	3,3	3,4	1,9	2,3	2,5	2,6
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	1,3	1,4	1,4	1,4	0,7	1,0	1,2	1,2
Fabbricazione di mobili	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
Altre industrie manifatturiere	1,4	1,7	1,6	1,6	0,7	0,9	1,0	1,0
Energia elettrica, gas e acqua	1,4	1,1	1,1	1,1	8,1	5,7	5,0	4,4
Costruzioni	1,3	1,1	1,4	1,5	0,8	0,8	0,9	0,9
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	23,2	22,5	22,1	21,9	31,7	32,5	33,3	32,9
Trasporti e logistica	5,4	5,3	5,1	4,3	4,0	3,9	4,1	3,7
Servizi di alloggio e ristorazione	4,3	3,8	3,6	3,6	0,6	0,6	0,6	0,7
Servizi di informazione e comunicazione	12,2	12,4	12,7	12,4	10,0	9,0	9,2	8,8
Altri servizi alle imprese	8,4	9,4	9,7	10,3	6,5	6,9	6,6	6,9
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100
Valore (unità e milioni di euro)	1.164.477	1.217.009	1.268.478	1.283.072	567.262	577.039	587.069	567.811
Variazioni percentuali ⁽²⁾	-	3,9	4,2	1,2	-	1,8	1,7	-3,3

⁽¹⁾ Dati provvisori.

⁽²⁾ Riferite all'anno immediatamente precedente.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE

IL TERRITORIO



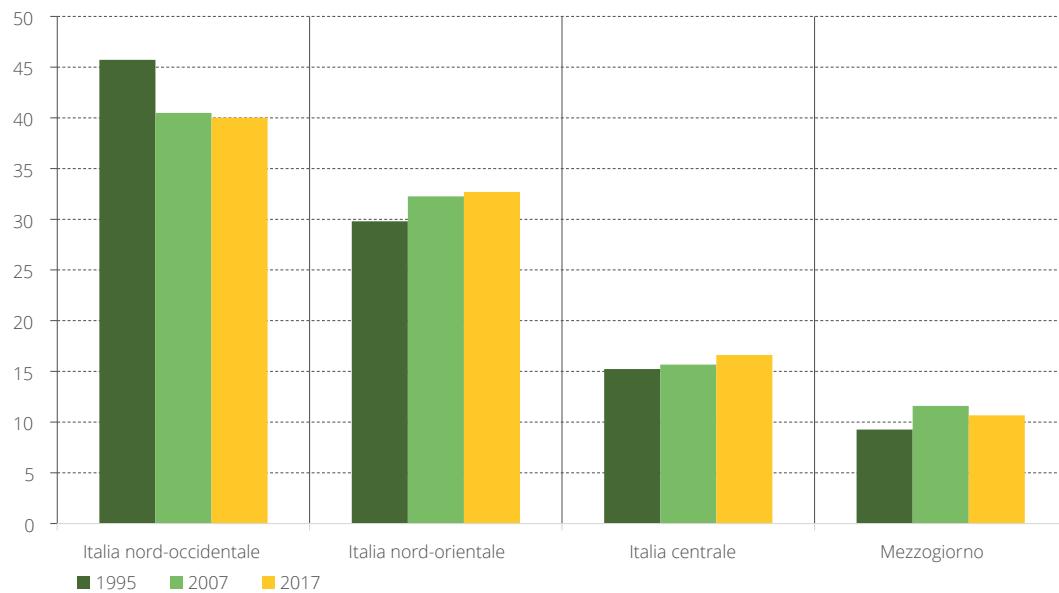


5.1 Interscambio di merci

Secondo le statistiche del commercio estero dell'Istat¹, nel 2017 i territori italiani hanno registrato un generalizzato incremento delle vendite sui mercati esteri, con una media pari al 7,4 per cento. Le quote percentuali delle ripartizioni territoriali italiane sul totale nazionale delle esportazioni, nella rappresentazione fornita dal grafico 5.1, mostrano come il quadro complessivo non sia cambiato molto rispetto agli ultimi dieci anni. Il mutamento più rilevante, confrontando il dato del 1995 con quello dell'anno scorso, è la riduzione di 5,7 punti percentuali della quota dell'Italia nord-occidentale, a cui corrisponde un aumento di ordine diverso nelle rimanenti tre macro aree (di 2,9 per il Nord-Est; 1,4 per il Centro; 1,4 per il Mezzogiorno).

Grafico 5.1 - Esportazioni di merci delle ripartizioni territoriali italiane

Quote percentuali sul totale delle esportazioni nazionali



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Nel 2017, le variazioni delle ripartizioni nord-occidentale, centrale e nord-orientale oscillano tra +7,6 e +6,6 per cento, come sintetizzato nella tavola 5.1. L'Italia insulare presenta l'aumento più significativo (29,1 per cento), mentre quella meridionale, pur confermando la tendenza al rialzo, si ferma al 2,8 per cento. Si può evidenziare come la crescita dei valori del Mezzogiorno sia stata fortemente influenzata dalle variazioni nei prezzi dei prodotti petroliferi, di cui Sicilia e Sardegna sono esportatrici considerevoli. È in effetti questo uno dei motivi per i quali l'andamento nel tempo della quota del Mezzogiorno, e in particolare dell'Italia insulare, ha manifestato i cambiamenti più marcati e repentina tra tutti i territori. Diversamente, gli andamenti del Nord sono stati più uniformi, a fronte di tendenze contrastanti tra Ovest ed Est. La macro-area nord-occidentale ha registrato una graduale diminuzione di peso sulle esportazioni nazionali,

*Capitolo redatto da Francesca Parente (ICE). Supervisione di Luca De Benedictis (DED - Dipartimento di Economia e Diritto, Università degli Studi di Macerata; Centro Rossi Doria, Università degli Studi Roma Tre; e Luiss).

¹ Database Istat Coeweb – Statistiche del commercio estero e Annuario statistico Commercio estero e attività internazionali delle imprese, Istat – ICE, 2018.

mentre quella nord-orientale ha riscontrato un incremento costante, a eccezione di un lieve calo nel 2012. L'Italia centrale, invece, dopo aver recuperato e superato i livelli precedenti alla crisi, che aveva accusato in misura maggiore degli altri territori, non ha ancora invertito la tendenza decrescente iniziata nel 2015, e risulta ancora a livelli inferiori a quelli del 2014.

Dal punto di vista settoriale, i maggiori contributi alla crescita delle esportazioni nazionali sono venuti dai settori della petrolchimica, meccanica, metallurgica, farmaceutica e dei mezzi di trasporto. A questi seguono i tradizionali settori dell'agroalimentare e del tessile, come descritto in dettaglio nel precedente capitolo settoriale². I dati nazionali forniscono un utile *benchmark* con cui confrontare quelli regionali. Tuttavia, la struttura settoriale delle esportazioni appare molto diversificata anche all'interno delle regioni e richiede analisi a livelli territoriali più disaggregati³.

Tavola 5.1 - Esportazioni di merci delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, variazione e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Quote % sul totale delle regioni				
			2017	2017	2000	2005	2008
Italia nord-occidentale	176.877	7,6	41,3	41,5	40,9	39,9	40,0
Piemonte	47.906	7,7	11,5	10,9	10,5	10,8	10,8
Valle d'Aosta	681	20,4	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
Lombardia	120.334	7,5	28,3	29,0	28,7	27,2	27,2
Liguria	7.955	8,1	1,3	1,4	1,4	1,8	1,8
Italia nord-orientale	144.527	6,6	31,0	31,6	32,3	32,9	32,7
Trentino Alto Adige	8.469	8,3	1,7	1,8	1,7	1,9	1,9
Veneto	61.320	5,1	14,4	13,8	13,8	14,2	13,9
Friuli-Venezia Giulia	14.857	12,1	3,4	3,3	3,7	3,2	3,4
Emilia-Romagna	59.881	6,7	11,5	12,7	13,1	13,6	13,5
Italia centrale	73.423	7,0	16,7	15,4	14,9	16,7	16,6
Toscana	34.761	4,2	8,3	7,4	7,0	8,1	7,9
Umbria	3.886	6,4	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9
Marche	11.781	-2,0	2,9	3,2	2,9	2,9	2,7
Lazio	22.995	17,2	4,6	3,8	4,0	4,8	5,2
Mezzogiorno	47.178	9,8	11,0	11,5	12,0	10,4	10,7
Abruzzo	9.003	10,2	2,0	2,1	2,1	2,0	2,0
Molise	400	-23,9	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Campania	10.488	4,0	3,0	2,6	2,6	2,5	2,4
Puglia	8.262	4,1	2,3	2,3	2,1	1,9	1,9
Basilicata	3.918	-13,3	0,4	0,4	0,5	1,1	0,9
Calabria	469	12,9	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	9.258	30,4	2,1	2,5	2,8	1,7	2,1
Sardegna	5.380	27,8	0,9	1,3	1,6	1,0	1,2
Totale regioni	442.005	7,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	6.102	6,1					
Totale	448.107	7,4					

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

² Si rimanda in particolare al paragrafo 4.1 “Gli scambi di merci”, Tavola 4.1.

³ In merito alla diversificazione delle esportazioni regionali in Italia, si veda: Causo e Vendetti (2017), *Concentrazione e diversificazione delle esportazioni regionali*, in “L’Italia nell’economia internazionale”, Rapporto ICE 2017. Inoltre per un’analisi della complessità delle strutture produttive delle province italiane, si rimanda all’approfondimento di Buccellato et al. (2018), *Complessità economica e investimenti diretti esteri. Un’analisi sulla localizzazione delle multinazionali nelle province italiane*, alla fine di questo capitolo.

Per quanto riguarda le singole regioni, come mostrato nella tavola 5.1, la Lombardia si conferma la principale regione esportatrice sul totale aggregato, con una quota percentuale del 27,2, stabile rispetto al 2016. I settori che hanno contribuito di più alle esportazioni regionali sono la metallurgia e la meccanica, con un aumento in valore rispettivamente del 9,0 e 6,4 per cento. Una crescita percentualmente più rilevante si riscontra nel farmaceutico (25,2 per cento del valore) e nell'agroalimentare (15,7 per cento). Gli andamenti simili delle altre regioni del Nord-Ovest, le cui quote sono rimaste anch'esse invariate rispetto al 2016, confluiscono in una crescita percentuale aggregata del 7,6 per cento. Discorde da questa media, l'incremento maggiore della ripartizione (20,4 per cento) si è verificato in Valle d'Aosta, dati i livelli ridotti del valore delle esportazioni. Nel dettaglio, il contributo positivo per quest'ultima regione è venuto principalmente dal 23,9 per cento di incremento del settore metallurgico, seguito dalla meccanica al 38,7 per cento. Quest'ultima è il comparto leader in Piemonte, dove la crescita delle esportazioni è stata sostenuta anche dall'industria alimentare, dai mezzi di trasporto e dalla chimica. La meccanica spicca anche in Liguria con un +27,8 per cento. Un andamento in crescita si è registrato in quest'ultima regione anche per gli articoli in gomma e plastica, la metallurgia e la chimica.

Nel Nord-Est si trovano le altre due regioni che, dopo la Lombardia, hanno contribuito maggiormente alla crescita delle esportazioni nazionali: il Veneto e l'Emilia-Romagna. Nel 2017 le loro rispettive quote sul totale aggregato delle regioni sono state 13,9 e 13,5 per cento. Sebbene appaiano entrambe relativamente stabili negli ultimi anni, come mostrato nella tavola 5.1, esse hanno fatto registrare andamenti contrastanti. Il Veneto, infatti, come la Lombardia e il Piemonte, ha visto una lieve e progressiva riduzione del proprio peso sul totale nazionale delle esportazioni. L'Emilia-Romagna, invece, ha guadagnato 2 punti percentuali rispetto al 2000. I settori produttivi che hanno contribuito in misura maggiore alle variazioni positive del 2017 sono la meccanica e il metallurgico, seguiti dal tessile e dall'alimentare. Buone performance si sono registrate infatti nei distretti industriali delle macchine agricole di Reggio Emilia e Modena (12,4 per cento), delle macchine per il legno di Rimini (15,3 per cento), delle macchine utensili di Piacenza (22,3 per cento), della termomeccanica di Padova e Verona⁴, e degli elettrodomestici della *Inox Valley* in provincia di Treviso (12,9 per cento).

Nel complesso, tutte le altre regioni mostrano variazioni positive, tranne le Marche (-2,0 per cento), e soprattutto la Basilicata e il Molise (rispettivamente -13,3 e -23,9 per cento). Le Isole, con una rilevante crescita in valore (30,4 per cento in Sicilia e 27,8 in Sardegna), hanno più che bilanciato le perdite di alcune delle altre regioni nell'aggregato del Mezzogiorno, guadagnando anche in quote sul totale delle esportazioni. L'andamento delle esportazioni isolane è stato anche quest'anno trainato dal comparto della petrolchimica, che nella crescita aggregata delle esportazioni delle due regioni pesa rispettivamente per l'87,3 e per il 93,3 per cento.

Le variazioni più consistenti, sebbene ininfluenti sulle quote delle ripartizioni territoriali, si rilevano al Sud. Basilicata, Calabria e Campania hanno beneficiato dell'apporto degli impianti del comparto automobilistico, mostrando tuttavia dinamiche settoriali differenti. Se in Basilicata l'*automotive*, con una flessione del 18,5 per cento, spiega quasi la totalità della variazione negativa dei valori esportati (-13,3 per cento), nelle altre due regioni il risultato delle esportazioni è stato positivo. In Campania un apporto rilevante è venuto dal settore farmaceutico (+9,6 per cento) e dal metallurgico (+15,7 per cento). Questi stessi settori sono stati importanti rispettivamente in Abruzzo (in cui le esportazioni del farmaceutico sono triplicate rispetto al 2016) e in Molise, dove il contributo negativo della metallurgia è stato determinante per la forte flessione delle esportazioni regionali. In Calabria si nota una maggiore diversificazione nei contributi

⁴ In media del 18,7 per cento tra le diverse specializzazioni della prima, del 19,5 per cento tra quelle della seconda. In questo paragrafo i dati sui singoli sistemi produttivi locali sono tratti dal *Monitor dei Distretti*, Direzione Studi e Ricerche, Intesa San Paolo, maggio 2018.



settoriali alla crescita dell'export regionale, attribuibili principalmente ai mezzi di trasporto, alle macchine, all'agroalimentare e alla chimica. In Puglia, infine, il contributo maggiore è giunto dai settori agro-alimentare e meccanico, che corrispondono alle vocazioni produttive dei distretti industriali localizzati nella provincia di Bari. In particolare, la meccatronica nel 2017 ha registrato una crescita del 36 per cento nel valore delle esportazioni, e il comparto specializzato in olio e pasta del barese ha registrato un export nominale di 140 milioni di euro.

Nell'Italia centrale, che è rimasta stabile nella sua quota nazionale di esportazioni, sia complessivamente sia nelle singole regioni, i contributi settoriali maggiori sono venuti dal comparto chimico-farmaceutico, che è cresciuto soprattutto in Toscana e Lazio (68,4 e 33,1 per cento). Seguono il tessile (+13,5 per cento nel Lazio e +7,8 in Toscana) e i mezzi di trasporto (in testa il Lazio con +64,4 per cento, seguito dall'Umbria a +18,5 per cento⁵). In Umbria inoltre si nota la metallurgia con un aumento del 23,8 per cento. Nelle Marche, dove il valore delle esportazioni in tutti questi settori è rimasto stabile o in calo, si distinguono positivamente solo l'industria estrattiva e petrolchimica. Il tessuto produttivo più tradizionale di questa regione, infatti, non ha registrato buone performance. I distretti industriali del cartario di Fabriano (-6,3 per cento), delle calzature di Fermo (-3,9 per cento) e dell'abbigliamento marchigiano (-0,7 per cento ad Ancona, -4,9 per cento ad Ascoli Piceno e -9,9 a Macerata) hanno subito un calo delle esportazioni. Il resto del *Made in Italy* dell'Italia centrale ne ha mostrato invece variazioni positive, per lo più nel comparto dell'abbigliamento (23,3 per cento ad Arezzo, 14,4 per cento a Prato, 10,4 a Empoli e 11,9 a Perugia) e in quello della pelletteria e calzature toscane (33,8 per cento ad Arezzo e 8,5 per cento a Firenze).

Per quanto riguarda le aree di destinazione delle esportazioni regionali, il principale mercato di sbocco rimane l'Europa. Nel 2017, la quota minima verso paesi UE è stata quella esportata dall'Italia insulare (51,1 per cento, a fronte di una media nazionale del 55,6 per cento e del picco del 59 per cento nell'Italia nord-orientale)⁶. Le Isole, infatti, vista la specializzazione delle loro esportazioni in prodotti petroliferi, sono i territori in cui lo scambio con l'Africa settentrionale e il Medio Oriente pesa proporzionalmente di più (15,8 e 10,9 per cento rispettivamente). La rilevanza di America settentrionale e Asia orientale varia in misura notevole tra le ripartizioni territoriali. Il Mezzogiorno mostra la quota più ampia verso il Nord America e la minore verso l'Asia orientale (rispettivamente 12,1 e 6,4 per cento).

Passando al lato delle importazioni, i cui principali valori di riferimento sono riportati nella tavola 5.2, si nota che nel 2017 le quote delle ripartizioni territoriali sul totale nazionale appaiono quasi invariate rispetto all'anno precedente. Si osserva soltanto un lieve aumento del Mezzogiorno (0,5 punti percentuali) a fronte di una simile diminuzione del peso dell'Italia centrale (0,4 punti).

Rispetto alla variazione aggregata nazionale, che nel 2017 è stata positiva (8,6 per cento), le uniche regioni in controtendenza sono state anche in questo caso la Basilicata (-10,8 per cento), le Marche (-7 per cento) e il Molise (-3,4 per cento). La correlazione tra l'andamento delle esportazioni e delle importazioni non è infatti casuale, in presenza di una rilevante quota degli scambi internazionali in beni intermedi. In Basilicata, analogamente a quanto già visto per le esportazioni, il settore che ha contribuito di più alla flessione delle importazioni regionali è ancora il comparto automobilistico, e l'area geografica di provenienza maggiormente coinvolta è quella americana. Nelle Marche, invece, i settori in cui si è verificata la diminuzione più rilevante sono il chimico (39,3 per cento) e l'elettronico (21,7 per cento), in particolare dai paesi UE. Inoltre, il calo

⁵ Si segnala anche il distretto industriale della camperistica della Val d'Elsa in Toscana, con +25,8 per cento di variazione media tra i compatti di *automotive* e carrozzerie auto di Siena e Firenze, per un totale di 460 milioni di euro esportati.

⁶ Dove il Trentino ha registrato un 70,4 per cento. Ai valori di queste quote, si sommano quelle verso gli altri paesi europei non UE, che rappresentano in media il 10,7 per cento del totale.

delle esportazioni dei distretti del sistema moda marchigiano si è accompagnato a una riduzione delle importazioni nel settore tessile da quasi tutte le aree geografiche (soprattutto America e UE). Per il Molise infine, come già riscontrato per la corrispettiva diminuzione delle esportazioni, il settore che ha contribuito maggiormente al calo delle importazioni è stato il metallurgico.

Tavola 5.2 - Importazioni di merci delle regioni italiane

Valori in milioni di euro, variazione e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Quote % sul totale delle regioni					
	2017	2017	2000	2005	2008	2016	2017	
Italia nord-occidentale	167.144	8,3	48,2	47,3	45,4	43,9	43,8	
Piemonte	33.244	7,5	8,5	7,7	8,0	8,8	8,7	
Valle d'Aosta	260	25,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	
Lombardia	124.737	8,1	37,2	36,7	34,1	32,9	32,7	
Liguria	8.903	14,6	2,3	2,8	3,1	2,2	2,3	
Italia nord-orientale	96.036	8,9	21,1	21,5	23,3	25,1	25,2	
Trentino Alto Adige	6.953	8,7	1,6	1,6	1,7	1,8	1,8	
Veneto	45.955	8,4	11,0	10,8	11,2	12,1	12,1	
Friuli-Venezia Giulia	7.885	8,2	1,9	1,7	2,1	1,9	2,1	
Emilia-Romagna	35.242	15,3	6,7	7,4	8,2	9,3	9,2	
Italia centrale	68.186	5,9	16,7	16,1	16,1	18,3	17,9	
Toscana	22.958	5,5	6,4	5,6	5,7	6,2	6,0	
Umbria	2.560	12,3	0,7	0,8	0,7	0,6	0,7	
Marche	7.030	-7,0	1,4	1,6	1,9	2,2	1,8	
Lazio	35.638	8,6	8,3	8,2	7,8	9,3	9,3	
Mezzogiorno	49.951	12,9	13,9	15,1	15,3	12,6	13,1	
Abruzzo	4.130	6,0	1,5	1,2	1,2	1,1	1,1	
Molise	591	-3,4	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	
Campania	12.853	4,1	2,9	2,7	2,9	3,5	3,4	
Puglia	8.654	5,6	1,9	2,3	2,7	2,3	2,3	
Basilicata	2.069	-10,8	0,2	0,2	0,3	0,7	0,5	
Calabria	633	9,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
Sicilia	14.249	28,3	5,4	6,2	5,2	3,2	3,7	
Sardegna	6.772	30,5	1,7	2,1	2,8	1,5	1,8	
Totale regioni	381.317	8,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
Dati non ripartibili	19.342	17,2						
Totale	400.659	9,0						

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Anche nelle altre regioni, confrontando la struttura delle importazioni con quella delle esportazioni, si nota una corrispondenza nei settori che contribuiscono maggiormente alle loro variazioni, a testimonianza di scambi commerciali inseriti in più ampie reti di produzione internazionale. Per la media dell'aggregato nazionale, sono i settori metallurgico, estrattivo e automobilistico quelli che hanno contribuito di più alla crescita delle importazioni. Ciò vale in tutte le ripartizioni, sia pure con alcune specificità regionali. Nell'Italia nord-orientale, ad esempio, ha pesato anche il settore chimico, in crescita sia in Liguria che in Lombardia (16,5 e 12,1 per cento). Lo stesso settore si è mostrato dinamico anche nel Nord-Est, dove le relative importazioni sono cresciute fino al 31,3 per cento in Friuli-Venezia Giulia e al 20,8 per cento in Trentino. Nella stessa ripartizione territoriale si distingue anche l'agroalimentare, soprattutto in Emilia-Romagna e Veneto. In Trentino, infine, notevoli variazioni si sono registrate nei prodotti dell'agricoltura (+18,4 per

cento) e nelle apparecchiature elettriche (+20,1 per cento), riconducibili queste ultime alle attività dei distretti industriali della meccatronica dell’Alto Adige e Trento. Accanto a quelli già nominati, i comparti più dinamici nell’Italia centrale sono stati invece quelli della farmaceutica (+43,8 per cento in Toscana e +16,7 in Umbria), dell’elettronica, soprattutto nel Lazio (+32,8 per cento) e dell’agroalimentare in Umbria (+33,2 per cento). Nel Mezzogiorno invece si è registrato un calo nelle importazioni del settore tessile del 12,5 per cento, determinato soprattutto dall’Abruzzo (-10,3 per cento) e dalla Campania (-11,5 per cento) nei loro acquisti su mercati europei. Sono diminuite anche le importazioni di coke e prodotti petroliferi in Puglia (16,5 per cento), così come di quelle di energia elettrica e gas in Abruzzo e in Sardegna.

Tra le aree geografiche di provenienza delle importazioni, i paesi europei rappresentano ancor più che per le esportazioni il principale mercato di riferimento (in media per il 60,1 per cento gli UE e 9,8 per cento gli altri). Decisamente sotto la media nazionale si collocano le importazioni del Mezzogiorno di provenienza UE, a causa del minimo dell’Italia insulare (15,8 per cento). Conta anche in questo caso la specializzazione produttiva nel petrolchimico delle Isole, che importano per il 45,2 per cento dal Medio Oriente e per il 10,2 per cento dall’Africa settentrionale. Per l’Italia settentrionale, la seconda area geografica di provenienza delle importazioni si conferma l’Asia orientale (14,4 per cento a Ovest, 13,1 a Est). In Italia centrale, Lazio e Toscana risultano più orientate verso l’America settentrionale (che per entrambe pesa il 10 per cento) rispetto alle Marche, che importano per il 14,2 per cento dall’Asia orientale, e l’Umbria, che all’interno della ripartizione registra infine le quote più elevate di importazioni da Africa e America centro-meridionali (7,2 e 4,5 per cento rispettivamente).



5.2 Interscambio di servizi

Secondo dati relativi ai servizi contenuti nelle statistiche sulla bilancia dei pagamenti⁷, l'andamento delle esportazioni del terziario italiano ha evidenziato dinamiche differenziate tra le regioni, soprattutto nell'Italia centrale e nel Mezzogiorno, che nel 2017 hanno accresciuto la propria quota sul totale nazionale. Nel Nord, invece, tutte le regioni hanno fatto registrare variazioni positive, anche se la Lombardia, pur restando dominante, ha subito una consistente perdita di quota.

Tavola 5.3 - Esportazioni di servizi delle regioni italiane⁽¹⁾

Valori in milioni di euro, variazione e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Quote % sul totale delle regioni				
			2017	2017	2000	2005	2008
Italia nord-occidentale	30.931	4,0	37,2	41,3	42,9	39,9	38,4
Piemonte	6.151	10,9	5,0	4,9	4,8	7,4	7,6
Valle d'Aosta	400	15,2	0,2	0,5	0,5	0,5	0,5
Lombardia	21.673	1,1	28,4	32,6	34,6	28,7	26,9
Liguria	2.706	12,0	3,6	3,4	3,0	3,2	3,4
Italia nord-orientale	17.222	7,6	22,3	22,7	19,9	21,5	21,4
Trentino Alto Adige	2.189	21,1	3,2	5,1	2,8	2,4	2,7
Veneto	7.406	4,1	10,4	8,9	9,9	9,5	9,2
Friuli-Venezia Giulia	3.006	0,7	3,7	2,6	2,6	4,0	3,7
Emilia-Romagna	4.621	12,8	4,9	6,0	4,7	5,5	5,7
Italia centrale	26.311	11,6	33,2	29,1	29,6	31,6	32,6
Toscana	5.846	0,3	8,6	7,3	7,5	7,8	7,2
Umbria	187	-21,4	1,0	0,9	0,5	0,3	0,2
Marche	240	-49,5	1,1	0,9	0,9	0,6	0,3
Lazio	20.038	17,7	22,5	20,1	20,7	22,8	24,9
Mezzogiorno	6.170	16,7	7,4	6,9	7,6	7,1	7,7
Abruzzo	291	-13,8	0,5	0,6	0,5	0,5	0,4
Molise	15	-1,5	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
Campania	2.277	17,8	2,8	2,9	2,6	2,6	2,8
Puglia	623	10,3	1,0	1,1	1,1	0,8	0,8
Basilicata	29	-29,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,0
Calabria	330	-1,1	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4
Sicilia	1.740	23,6	1,6	1,0	1,8	1,9	2,2
Sardegna	865	32,0	1,0	0,7	1,0	0,9	1,1
Totale regioni	80.634	8,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	2.002	24,9					
Totale	82.636	8,4					

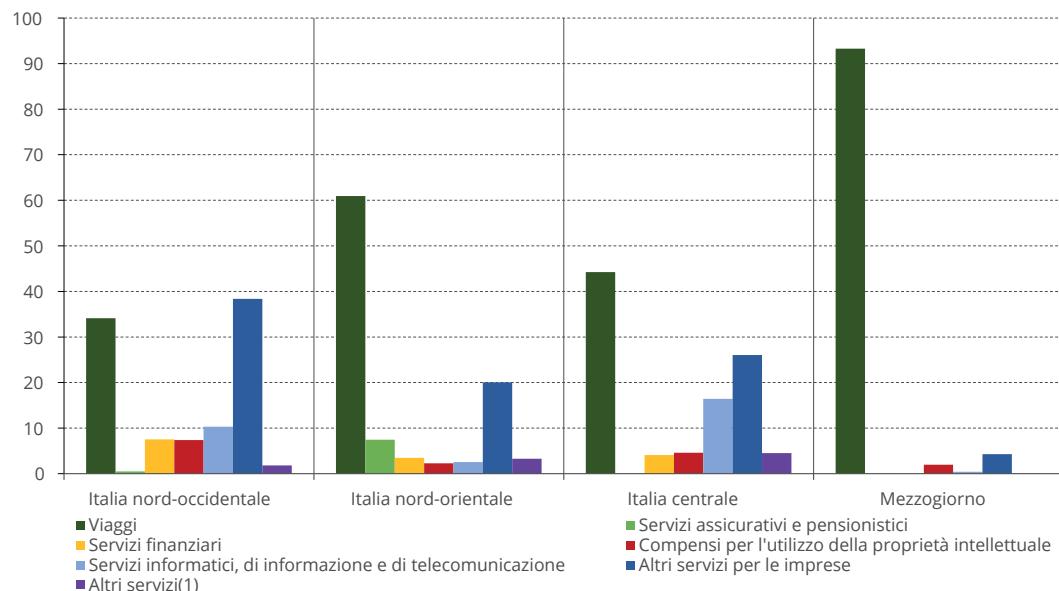
(1) Esclusi i servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi e i trasporti, per i quali non è disponibile il dettaglio regionale. Per gli anni precedenti al 2013 sono esclusi anche i servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

7 Relazione annuale e Relazione sulle economie regionali di Banca d'Italia. Dati consultabili anche sull'Annuario statistico *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Istat-ICE, 2018. Occorre ricordare che tali dati non includono il dettaglio relativo alle categorie dei servizi per trasporti, né per lavorazione su beni di proprietà di terzi. Per queste voci, infatti, la Banca d'Italia fornisce statistiche soltanto a livello nazionale.

Considerando il dettaglio settoriale dei valori di tali esportazioni, come rappresentato nel grafico 5.2, in tutte le ripartizioni spicca la predominanza dei servizi per viaggi (turismo), con un peso sempre superiore a un terzo del totale dei servizi nell'area (il minimo si registra nel Nord-Ovest con 34 per cento). Il terziario del Mezzogiorno continua a risultare quello meno diversificato, dominato dai servizi per viaggi (92 per cento) e con una bassa quota di servizi alle imprese, che è la seconda categoria sull'aggregato nazionale e in tutte le ripartizioni territoriali. Le altre macro-aree mostrano invece una maggiore differenziazione, caratterizzata da specificità territoriali. Nel Nord-Ovest predominano i servizi alle imprese (38 per cento) accompagnati da quelli di comunicazione (10,3 per cento), finanziari (7,5 per cento) e legati ai compensi per l'utilizzo della proprietà intellettuale (7,4 per cento). Nel Centro risultano più consistenti quelli informatici e di comunicazione (16,4 per cento), insieme a quelli di supporto per le pubbliche amministrazioni, culturali, e di riparazione/manutenzione (4,5 per cento cumulato). Risultano peraltro quasi assenti nell'Italia centrale le esportazioni di servizi assicurativi e pensionistici (0,1 per cento), che invece hanno un peso d'interesse nel Nord-Est (7,4 per cento).

Grafico 5.2 - Esportazioni di servizi delle ripartizioni territoriali italiane per principali categorie



⁽¹⁾ Includono:

Costruzioni; Servizi personali, culturali e ricreativi; Beni e servizi per le pubbliche amministrazioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Guardando infine alle importazioni di servizi, rilevate nelle regioni italiane per il 2017 (tavola 5.4), benché le variazioni delle ripartizioni territoriali siano tutte positive, si riscontrano regioni con performance negative lungo la direttrice adriatica che va dal Friuli-Venezia Giulia alla Basilicata, passando per Veneto, Marche e Abruzzo. Le quote percentuali delle ripartizioni sono rimaste relativamente stabili rispetto al 2016, con un incremento del Mezzogiorno, a compensazione di una pari diminuzione del Nord-Est.

Tavola 5.4 - Importazioni di servizi delle regioni italiane⁽¹⁾

Valori in milioni di euro, variazione e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Valori	Var. %	Quote % sul totale delle regioni				
	2017	2017	2000	2005	2008	2016	2017
Italia nord-occidentale	35.218	9,7	50,4	50,5	52,7	46,0	46,1
Piemonte	7.034	2,5	9,9	8,4	7,4	9,8	9,2
Valle d'Aosta	160	9,7	0,1	0,2	0,1	0,2	0,2
Lombardia	25.655	12,8	38,0	39,9	43,2	32,6	33,6
Liguria	2.369	0,8	2,5	2,1	2,0	3,4	3,1
Italia nord-orientale	15.522	5,6	17,2	18,4	16,6	21,0	20,3
Trentino Alto Adige	1.590	25,5	1,6	2,4	2,1	1,8	2,1
Veneto	4.732	-1,7	6,4	6,5	5,4	6,9	6,2
Friuli-Venezia Giulia	3.619	-2,9	2,0	1,8	1,8	5,3	4,7
Emilia-Romagna	5.580	14,1	7,2	7,7	7,4	7,0	7,3
Italia centrale	19.377	9,2	25,2	24,5	24,4	25,4	25,4
Toscana	3.147	0,0	4,3	4,0	3,6	4,5	4,1
Umbria	475	22,9	0,8	0,6	0,5	0,6	0,6
Marche	838	-2,4	1,5	1,2	1,1	1,2	1,1
Lazio	14.918	11,7	18,5	18,8	19,2	19,1	19,5
Mezzogiorno	6.313	19,0	7,2	6,6	6,2	7,6	8,3
Abruzzo	659	-6,2	1,1	0,9	0,8	1,0	0,9
Molise	71	23,5	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	1.958	25,4	2,4	2,1	2,2	2,2	2,6
Puglia	1.073	28,3	1,3	1,2	1,2	1,2	1,4
Basilicata	109	-4,8	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Calabria	228	6,0	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Sicilia	1.639	23,1	1,1	1,1	0,8	1,9	2,1
Sardegna	576	17,9	0,6	0,8	0,6	0,7	0,8
Totale regioni	76.430	9,4	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Dati non ripartibili	1.325	-8,9					
Totale	77.755	9,1					

⁽¹⁾ Esclusi i servizi di lavorazione su beni di proprietà di terzi e i trasporti, per i quali non è disponibile il dettaglio regionale. Per gli anni precedenti al 2013 sono esclusi anche i servizi di manutenzione e riparazione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

La struttura delle categorie di importazione per il terziario risulta meno diversificata di quella vista per le esportazioni. Ogni settore d'importazione compare in tutte le ripartizioni, anche se a volte con un peso relativamente basso. Rispetto ai dati sulle esportazioni, sale soprattutto la quota dei servizi finanziari (21 per cento Mezzogiorno, 13 per cento Nord-Est, 11 per cento Nord-Ovest, 7 per cento Centro) e assicurativi e pensionistici (13 per cento nel Nord-Est, 3 per cento nel Nord-Ovest, e 1 per cento nel Centro e nel Mezzogiorno). Il settore del turismo rimane una voce importante (71 per cento nel Mezzogiorno; nel Nord, 36 e 34 per cento rispettivamente tra Est e Ovest; 21 per cento nel Centro), insieme a quello degli altri servizi per le imprese (42 per cento Nord-Ovest, 29 per cento Nord-Est, 24 per cento Centro, 23 per cento Mezzogiorno).



5.3 Indicatori di apertura internazionale delle regioni italiane

Importanti informazioni relativamente alla penetrazione delle importazioni e alla propensione alle esportazioni delle regioni italiane sono riportate di seguito nelle tavole 5.5 e 5.6. Il primo indicatore è calcolato come il rapporto tra il valore delle importazioni regionali (considerando congiuntamente beni e servizi) e la domanda interna. Quest'ultima è stata ottenuta sottraendo le esportazioni al PIL regionale e sommandovi le importazioni.

Dopo un calo generalizzato nei primi anni 2000, il grado di penetrazione delle importazioni è cresciuto più o meno stabilmente nella maggioranza delle regioni. La variazione più rilevante si è registrata in Basilicata, con un aumento di 20 punti percentuali tra il 2000 e il 2016. I livelli dell'indicatore sono generalmente più alti nelle regioni settentrionali rispetto a quelle centrali e meridionali.

Tavola 5.5 - Penetrazione delle importazioni per regione

Rapporti percentuali su valori a prezzi correnti

Ripartizioni e regioni	Rapporto tra importazioni di beni e servizi e domanda interna				
	2000	2005	2008	2015	2016 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	34,8	33,6	35,4	34,6	34,3
Piemonte	27,8	24,6	27,3	32,1	32,2
Valle d'Aosta	12,0	10,3	12,5	9,2	9,1
Lombardia	39,7	38,8	40,3	37,5	37,0
Liguria	18,2	19,9	22,5	20,3	20,6
Italia nord-orientale	25,2	25,1	28,6	30,3	30,3
Trentino Alto Adige	18,3	20,5	21,1	19,5	19,6
Veneto	30,5	28,4	32,1	34,5	34,3
Friuli-Venezia Giulia	24,9	22,0	29,4	32,0	33,8
Emilia-Romagna	21,5	23,3	26,6	28,5	28,6
Italia centrale	20,8	18,8	20,5	22,8	23,4
Toscana	25,0	21,1	22,6	25,6	25,4
Umbria	12,4	13,1	13,1	13,9	13,3
Marche	15,6	16,7	19,9	22,7	23,0
Lazio	20,7	18,7	20,3	22,4	23,6
Mezzogiorno	12,8	13,5	14,7	14,1	13,0
Abruzzo	19,3	16,5	16,8	16,1	16,6
Molise	7,7	6,8	8,4	10,4	10,7
Campania	10,5	9,5	11,0	13,2	12,8
Puglia	9,6	11,5	14,2	13,3	12,7
Basilicata	5,7	7,8	10,3	22,2	25,7
Calabria	2,4	2,5	2,4	2,5	2,4
Sicilia	18,4	20,3	19,0	15,9	13,7
Sardegna	17,5	20,2	27,0	20,9	16,7
Totale regioni	24,5	23,7	25,8	26,2	26,1

⁽¹⁾ Gli indicatori non includono il 2017 poiché i dati per il PIL necessari al calcolo sono disponibili solo fino al 2016

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Considerando la propensione a esportare, e in particolare l'indicatore ottenuto dal rapporto tra le esportazioni totali e il PIL regionale, il Friuli-Venezia Giulia guida la classifica delle regioni italiane, accompagnata da altre due regioni del Nord-Est al secondo (Veneto) e terzo posto (Emilia-Romagna). Anche il Nord-Ovest, in particolare Piemonte e Lombardia, presentano buoni valori dell'indice. Più modeste invece le performance del Centro e soprattutto del Mezzogiorno, dove si distinguono solo Basilicata e Abruzzo.

Tavola 5.6 - Propensione a esportare per regione

Rapporti calcolati su valori a prezzi correnti

Ripartizioni e regioni	Rapporto tra esportazioni e PIL (percentuali)					Esportazioni di beni e servizi per occupato (migliaia di euro)				
	2000	2005	2008	2015	2016 ⁽¹⁾	2000	2005	2008	2016	2017
Italia nord-occidentale	31,4	30,3	33,2	35,7	35,2	19.639	21.878	25.740	28.536	30.220
Piemonte	32,1	28,9	31,8	40,0	38,6	18.302	19.152	22.046	27.632	29.714
Valle d'Aosta	14,9	19,2	22,6	21,6	20,6	8.895	14.510	18.086	16.780	19.772
Lombardia	33,9	33,3	36,5	36,6	36,2	22.141	24.932	29.602	30.823	32.279
Liguria	14,1	13,8	14,5	18,8	20,1	8.472	9.952	11.265	16.032	17.679
Italia nord-orientale	33,2	32,1	35,9	39,1	39,1	19.506	21.739	25.626	30.138	31.756
Trentino Alto Adige	21,7	25,2	22,2	23,8	23,5	14.050	18.378	17.365	19.999	21.764
Veneto	37,5	33,4	38,3	41,9	42,0	21.684	22.195	26.357	31.442	32.331
Friuli-Venezia Giulia	38,7	33,7	41,7	42,0	43,9	21.807	22.122	28.751	32.566	35.363
Emilia-Romagna	30,2	31,9	35,4	39,5	39,1	17.796	21.921	25.937	30.623	32.692
Italia centrale	22,5	18,8	20,5	25,1	25,6	13.969	13.497	15.321	18.913	20.225
Toscana	31,8	26,7	28,3	34,8	34,8	17.579	17.257	19.330	25.021	25.660
Umbria	15,9	16,1	16,4	18,3	18,3	8.248	9.759	10.204	10.986	11.480
Marche	26,3	26,8	27,4	29,6	30,7	13.479	15.844	17.237	20.162	19.505
Lazio	16,9	13,0	15,1	19,0	19,7	12.319	10.692	12.750	15.689	18.099
Mezzogiorno	10,8	10,6	12,6	12,8	12,7	5.161	5.909	7.508	7.973	8.715
Abruzzo	22,3	24,0	25,8	24,7	26,9	11.361	13.649	15.638	17.522	18.944
Molise	9,7	10,8	10,2	8,8	8,8	4.737	6.277	6.085	5.118	3.960
Campania	11,1	9,4	10,5	11,4	11,3	5.418	5.346	6.662	7.343	7.626
Puglia	11,2	11,2	11,6	12,3	12,0	5.226	6.087	6.365	7.117	7.414
Basilicata	11,8	11,5	17,5	25,4	39,3	5.678	6.166	10.319	23.703	20.957
Calabria	2,0	1,7	1,8	2,1	2,3	912	902	1.040	1.432	1.488
Sicilia	9,0	9,3	12,3	11,8	9,8	4.465	5.356	7.591	6.296	8.046
Sardegna	11,6	13,7	19,3	16,1	14,6	5.073	7.092	10.828	8.654	11.109
Totale regioni	24,9	23,5	26,2	29,0	28,9	14.294	15.607	18.487	21.361	22.701

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Passando all'altro indicatore di propensione a esportare, il rapporto tra le esportazioni totali di beni e servizi e il numero di occupati, la graduatoria delle regioni nel 2017 è guidata dal Friuli-Venezia Giulia. I valori dell'indicatore sono aumentati in tutte le regioni rispetto al 2016, fatta eccezione per le Marche (-0,7 milioni di euro), il Molise (-1,2) e la Basilicata (-2,7).

Ulteriori informazioni riguardo all'apertura internazionale delle regioni italiane si possono ricavare dalla considerazione del margine estensivo e intensivo delle esportazioni. Il primo indica il numero di esportatori, il secondo il valore medio esportato per ognuno di essi. Appare chiaro come entrambe le informazioni fornite abbiano una rilevanza propria, dal momento che l'internazionalizzazione del sistema produttivo dipende tanto dalla presenza di operatori nazionali sui mercati esteri, quanto dalla loro capacità di esportare, misurata in valore.



Tavola 5.7 - Margini estensivo e intensivo delle esportazioni regionali

Numero di esportatori presenti, variazioni e distribuzioni percentuali, valore medio esportato

Ripartizioni e regioni	Operatori all'esportazione						Valore medio esportato per operatore	
	Numero	Var. %	Quote % sul totale delle regioni				Migliaia di euro	Var. %
			2017 ⁽¹⁾	2017 ⁽¹⁾	2005	2008	2016	2017 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	89.543	3,6	37,6	37,3	39,8	40,6	1.926,7	3,2
Piemonte	18.189	1,2	8,5	8,1	8,3	8,2	2.589,7	5,6
Valle d'Aosta / Vallée d'Aoste	513	10,6	0,2	0,1	0,2	0,2	1.327,3	8,9
Lombardia	63.357	1,1	26,9	26,9	28,8	28,7	1.851,9	5,7
Liguria	7.484	40,9	2,0	2,1	2,4	3,4	988,7	-23,9
Italia nord-orientale	61.608	-0,6	29,9	31,5	28,5	27,9	2.313,1	7,3
Trentino-Alto Adige/Südtirol	4.336	0,0	1,7	1,8	2,0	2,0	1.943,0	8,2
Veneto	28.832	-0,1	14,0	13,9	13,3	13,1	2.096,8	5,2
Friuli-Venezia Giulia	6.093	-1,3	3,7	5,2	2,8	2,8	2.337,3	13,9
Emilia-Romagna	22.347	-1,2	10,5	10,6	10,4	10,1	2.657,4	8,1
Italia centrale	41.434	0,9	20,4	18,8	18,9	18,8	1.727,8	5,5
Toscana	20.212	1,5	9,6	9,2	9,2	9,2	1.669,1	3,1
Umbria	2.846	1,0	1,3	1,3	1,3	1,3	1.360,2	5,4
Marche	7.504	-2,6	4,8	4,0	3,5	3,4	1.560,6	0,7
Lazio	10.872	2,4	4,7	4,3	4,9	4,9	2.048,4	12,0
Mezzogiorno	28.180	1,2	12,1	12,5	12,8	12,8	1.648,6	8,3
Abruzzo	3.303	-3,2	1,7	1,8	1,6	1,5	2.690,0	13,8
Molise	417	3,2	0,2	0,2	0,2	0,2	900,3	-27,8
Campania	10.340	1,9	4,5	4,5	4,7	4,7	978,9	1,1
Puglia	6.104	-0,5	2,9	3,0	2,8	2,8	1.338,6	4,7
Basilicata	675	6,1	0,2	0,3	0,3	0,3	5.786,2	-18,6
Calabria	1.476	0,8	0,6	0,5	0,7	0,7	313,3	12,5
Sicilia	4.658	3,7	1,6	1,7	2,1	2,1	1.969,3	25,5
Sardegna	1.207	3,5	0,4	0,5	0,5	0,5	4.444,4	23,2
Totale regioni⁽²⁾	220.765	1,6	100,0	100,0	100,0	100,0	1.961,7	5,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

A questo proposito, la tavola 5.7 fornisce un quadro aggiornato al 2017 della distribuzione regionale dei due indicatori. Seppure le variazioni totali siano entrambe positive (rispettivamente 1,6 per cento per il margine estensivo e 5,4 per cento per quello intensivo), si osservano differenze importanti tra le regioni. Un calo consistente del margine intensivo si è verificato in tre regioni (Molise, Liguria e Basilicata). Le variazioni positive più ampie sono state registrate in Friuli-Venezia Giulia (13,9 per cento) e Lazio (12 per cento), alle quali si aggiungono Calabria, Sicilia e Sardegna (12,5, 25,5 e 23,2 per cento) che hanno portato la performance del Mezzogiorno tre punti percentuali sopra la media nazionale (8,3 per cento)⁸.

Guardando parallelamente alle colonne che riportano i dati sul margine estensivo (numero degli operatori all'esportazione) e le relative variazioni percentuali, si può notare inoltre come i cambiamenti più consistenti si siano registrati proprio in due delle regioni che hanno visto scen-

⁸ Anche in questo caso, come già sottolineato per i valori totali, la crescita delle Isole è stata determinata essenzialmente dall'aumento di prezzo dei derivati del petrolio, che sono il loro principale settore di esportazione.

dere maggiormente il loro margine intensivo: la Liguria (+40,9 per cento) e la Basilicata (+6,1 per cento). Tra le ripartizioni, il Nord-Ovest è quella che ha fatto registrare la crescita più sostenuta (3,6 per cento) a un tasso più che doppio della media nazionale (trainato, oltre che dalla Liguria, anche da un +10,6 per cento della Valle d'Aosta). Il risultato peggiore si è verificato nel Nord-Est, l'unica macro-area che rispetto al 2016 ha visto diminuire il numero degli esportatori. Nel Centro e nel Mezzogiorno questo indicatore è complessivamente cresciuto a tassi prossimi all'1 per cento.

Uno sguardo territoriale alle imprese esportatrici italiane

di Francesca Parente*

Un interessante contributo sui rapporti tra territorio ed esportazioni proviene dall'elaborazione di una nuova infrastruttura di dati recentemente messa a disposizione dall'Istat e denominata "Frame territoriale SBS"¹ (Istat, 2018). Questa nuova base informativa consente di produrre stime sul valore aggiunto² e sulle altre principali variabili di conto economico delle imprese a livello di unità locale, a un dettaglio territoriale e settoriale estremamente elevato (a livello di comune e di codice ATECO a 5 cifre).

Nel caso delle esportazioni di merci è stato realizzato un approfondimento tematico³, che si basa sull'identificazione delle unità locali riconducibili a imprese esportatrici e ad affiliate di multinazionali estere residenti sul territorio nazionale. Tali variabili non sono incluse direttamente nella nuova base informativa territoriale e i dati sperimentali relativi al commercio estero sono stati ottenuti a partire dal Frame Territoriale SBS, integrandolo con le informazioni derivanti dal registro degli operatori all'export e dall'indagine sulle imprese a controllo estero in Italia.

Questo approccio, pur non consentendo di quantificare il valore delle esportazioni a livello comunale, né di individuare le unità locali che effettivamente producono merci esportate⁴, è comunque da ritenersi rilevante dal punto di vista del contenuto informativo che offre. È opinione diffusa che le imprese esportatrici abbiano un ruolo trainante per la crescita e la competitività dei sistemi produttivi locali⁵. Nella fase di progressivo recupero dei livelli di fatturato dopo la crisi internazionale iniziata nel 2008, l'orientamento verso i mercati esteri ha sostenuto l'occu-

* ICE.

- 1 La sigla SBS rappresenta l'acronimo della dicitura inglese "Structural Business Statistics". Un *report* dettagliato di illustrazione della nuova banca dati e di alcune prime elaborazioni è disponibile online sul sito dell'Istat.
- 2 Secondo il cosiddetto "approccio del reddito" (*income approach* – cfr. Eurostat (2013) *Manual on regional accounts methods*), che stima le sue componenti identificate dal costo del lavoro, dagli ammortamenti e dal margine operativo netto (MON).
- 3 L'analisi delle esportazioni a livello territoriale è stata presentata, insieme al Frame Territoriale SBS, il 13 giugno 2018 a Roma.
- 4 Nei casi in cui a uno stesso operatore facciano capo più unità locali, i dati sul valore delle esportazioni per operatore non ne specificano la distribuzione tra le diverse unità locali. Ne consegue che non possono essere identificate con certezza le unità locali effettivamente esportatrici.
- 5 Per una rassegna si rimanda a Omiccioli (2013).

pazione e la crescita della produttività⁶. Gli stabilimenti produttivi connessi a imprese esportatrici, anche quelli che non avevano in precedenza produzioni orientate alle esportazioni, hanno avuto l'opportunità di reindirizzare le loro vendite sui mercati esteri e bilanciare così parte del calo della domanda interna (ICE, 2017, capitolo 6). Informazioni – anche se stimate – circa la loro distribuzione spaziale, a un così alto livello di dettaglio, si prestano quindi a interessanti analisi territoriali.

Lo studio della distribuzione geografica degli stabilimenti associati a imprese esportatrici è stato effettuato per mezzo dell'indice di correlazione spaziale di Moran (1950). Tale misura consente di individuare *clusters* territoriali rispetto alle variabili di analisi considerate (Anselin e Rey, 1991).

In primo luogo, l'indice di Moran è stato utilizzato per identificare fenomeni di agglomerazione a livello comunale, rivelati da una correlazione spaziale significativa nel valore aggiunto totale delle unità locali riconducibili a imprese esportatrici. Il grafico 1 riporta sinteticamente i risultati di questa analisi. Si evidenziano dei *clusters* localizzati principalmente nel Centro-Nord, oltre ad alcune aree specifiche di Campania e Puglia, che si contraddistinguono per una significativa correlazione spaziale tra comuni nei quali si collocano unità locali di imprese esportatrici ad alto valore aggiunto totale. Ciò dà indicazione del fatto che unità locali ad alto valore aggiunto tendono in questi territori a localizzarsi in aree contigue ("Alta-Alta"). Nel Mezzogiorno appaiono invece dominanti casi di correlazione spaziale tra unità locali di imprese esportatrici a basso valore aggiunto totale ("Bassa-Bassa").

Grafico 1 - Valore aggiunto totale

Correlazione spaziale locale



Fonte: Istat

L'analisi si limita a mettere in luce se esistano fenomeni significativi di agglomerazione territoriale, identificati in base alle dimensioni (in termini di valore aggiunto totale) delle unità locali di imprese esportatrici presenti nei diversi comuni.

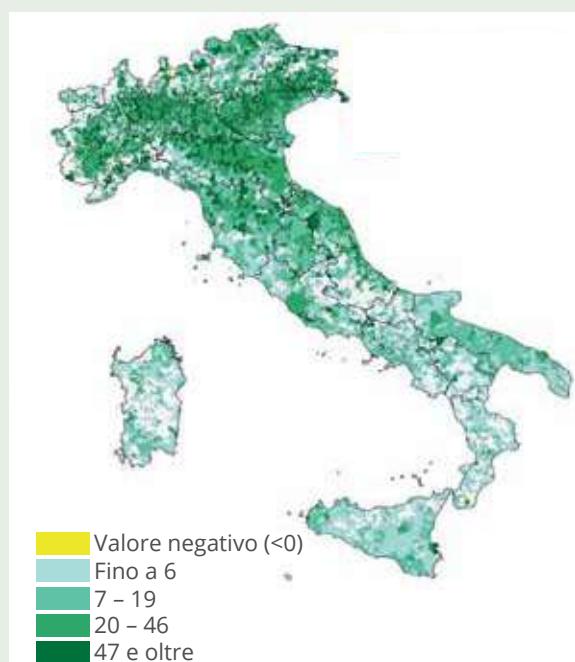
6 Cfr. Risultati economici delle imprese, Istat (2016).

Come è noto, le imprese esportatrici si caratterizzano non soltanto per avere dimensioni generalmente più grandi di quelle che operano soltanto sul mercato interno, ma anche livelli di produttività maggiori. Per approfondire l'analisi, quindi, è parso opportuno fare riferimento a una stima della produttività delle unità locali, costituita dal valore aggiunto per addetto.

Il grafico 2 mostra la distribuzione della produttività sul territorio nazionale, sempre a livello comunale, confermando come la dorsale appenninica meridionale risulti l'area meno sviluppata sotto questo profilo.

Grafico 2 -Valore aggiunto per addetto

Migliaia di euro



Fonte: Istat

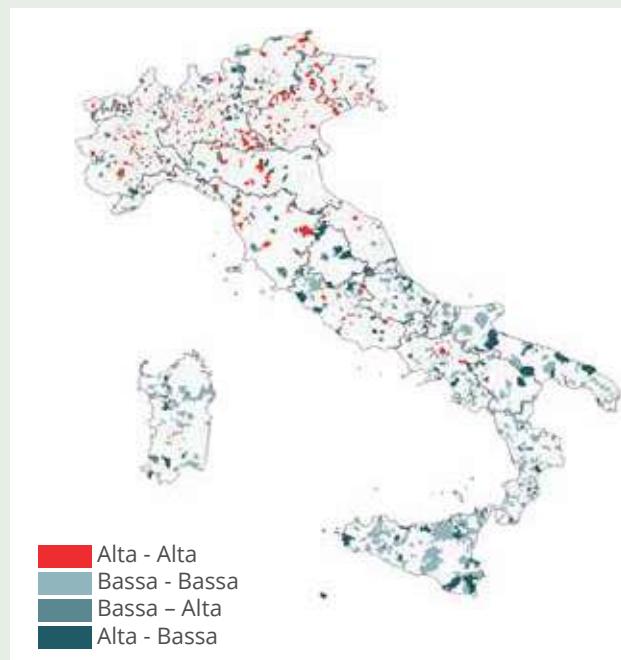
È stata quindi effettuata un'analisi per identificare eventuali effetti di *spillover* delle unità locali di imprese esportatrici a beneficio di quelle non esportatrici. A tale scopo, è stata calcolata una correlazione spaziale locale bivariata (Arbia, 2014) tra la produttività delle unità locali di imprese esportatrici e non esportatrici, i cui risultati sono rappresentati nel grafico 3.

L'analisi mette in evidenza, in primo luogo, *clusters* comunali in cui unità locali di imprese non esportatrici ad alta produttività tendono a collocarsi vicino a unità locali di imprese esportatrici ad alta produttività ("Alta-Alta"), prevalentemente nell'Italia settentrionale e centrale. Alcune evidenze di agglomerazione di unità locali di imprese non esportatrici a bassa produttività vicino a unità locali di esportatori ad alta produttività ("Bassa-Alta") sono presenti maggiormente nel Mezzogiorno, rivelando potenziali effetti di *spillover* dalle une alle altre.

In conclusione, la portata potenziale degli *spillovers* tra imprese esportatrici e non esportatrici appare notevole nell'Italia centro-settentrionale e più limitata nel Mezzogiorno. Ad ogni modo, sembra confermata l'ipotesi che la prossimità territoriale possa contribuire all'aumento della produttività del sistema industriale italiano, sia nei piccoli centri che nelle grandi aree metropolitane.

Grafico 3 - Valore aggiunto per addetto

Correlazione spaziale locale bivariata



Fonte: Istat

Nota bibliografica

Anselin L. e Rey S., (1991), *Properties of tests for spatial dependence in linear regression models*, "Geographical Analysis" 23, 112-131.

Arbia G., (2014), *A primer for spatial econometrics*. Palgrave McMillan.

Eurostat (2013), *Manual on regional accounts methods*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

ICE (2017), *L'Italia nell'economia internazionale*, Rapporto ICE 2016-2017. Disponibile online: <https://www.ice.it/it/studi-e-rapporti/archivio-rapporti-annuali/rapporto-2017>

Istat (2016), *Risultati economici delle imprese*. Disponibile online: <http://www.istat.it/it/archivio/191838>.

Istat (2018), *Risultati economici delle imprese a livello territoriale: ampliamento del dettaglio di analisi*, "statistiche report" del 13 giugno 2018. Disponibile online: https://www.istat.it/it/files//2018/06/Report-Frame-Territoriale_def.pdf

Moran P. A. P., (1950), *Notes on Continuous Stochastic Phenomena*, "Biometrika" 37, 17-33.

Omiccioli M. (2013) I sistemi produttivi locali. *Trasformazioni tra globalizzazione e crisi*. Carocci editore.

5.4 Internazionalizzazione produttiva

I dati sulle partecipazioni produttive forniscono utili informazioni sul quadro del processo di internazionalizzazione attiva e passiva del tessuto economico italiano.

Tav. 5.8 - Imprese italiane a partecipazione estera

Numero di imprese presenti, addetti e fatturato, variazioni e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Unità	Addetti						Fatturato					
		Distribuzione percentuale						Unità	Distribuzione percentuale				
		2017 ⁽¹⁾	2000	2005	2008	2016	2017 ⁽¹⁾		2000	2005	2008	2016	2017 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	7.337	64,9	64,2	58,1	58,3	59,4	762.056	61,9	60,0	57,3	55,2	57,2	324.591
Piemonte	1.117	16,8	13,3	11,5	9,0	8,9	114.777	13,2	7,6	7,8	7,2	7,3	41.640
Valle d'Aosta	18	0,3	0,5	0,2	0,2	0,2	1.991	0,2	0,3	0,2	0,1	0,1	656
Lombardia	5.901	45,5	48,3	44,0	47,0	48,1	617.484	46,6	49,9	46,7	45,1	46,8	265.522
Liguria	301	2,2	2,2	2,5	2,2	2,2	27.804	1,8	2,2	2,6	2,8	3,0	16.773
Italia nord-orientale	2.979	14,5	15,2	15,5	19,0	19,5	249.803	12,4	13,1	12,8	15,2	16,1	91.589
Trentino-Alto Adige	572	1,6	1,8	1,8	1,6	1,6	20.675	1,2	1,2	1,4	1,4	1,4	7.787
Veneto	1.118	4,9	5,0	5,2	7,8	8,2	105.269	4,9	5,1	4,9	6,5	7,0	39.829
Friuli-Venezia Giulia	235	2,2	2,5	2,2	2,1	2,2	28.004	1,7	1,8	1,4	1,3	1,4	7.864
Emilia-Romagna	1.054	5,9	5,9	6,4	7,4	7,5	95.855	4,5	4,9	5,1	6,1	6,4	36.108
Italia centrale	1.958	13,8	15,0	21,1	18,1	16,5	212.177	20,3	22,8	26,1	24,5	22,4	127.460
Toscana	619	3,3	3,7	3,4	4,0	4,1	52.971	3,1	3,1	3,0	4,1	4,3	24.588
Umbria	74	0,8	0,7	0,7	0,5	0,5	6.714	0,8	1,1	1,2	0,5	0,5	3.037
Marche	118	0,5	0,5	0,6	1,2	0,7	9.425	0,3	0,3	0,3	0,8	0,5	2.650
Lazio	1.147	9,1	10,0	16,4	12,5	11,2	143.067	16,1	18,2	21,5	19,1	17,1	97.186
Mezzogiorno	778	6,8	5,6	5,2	4,6	4,6	59.036	5,5	4,1	3,8	5,1	4,3	24.171
Abruzzo	108	2,4	2,3	2,2	1,8	1,8	23.458	1,7	1,6	1,5	1,5	1,6	9.069
Molise	11	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	480	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	124
Campania	182	1,5	1,2	1,0	1,1	1,1	14.135	1,3	0,8	0,7	0,9	0,9	5.156
Puglia	139	1,1	0,8	0,8	0,6	0,6	8.298	1,0	0,7	0,6	0,4	0,4	2.460
Basilicata	77	0,8	0,1	0,1	0,0	0,0	601	0,8	0,1	0,1	0,0	0,0	247
Calabria	35	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	2.083	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	575
Sicilia	155	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	6.313	0,2	0,5	0,4	0,9	0,9	5.048
Sardegna	71	0,5	0,7	0,5	0,3	0,3	3.668	0,4	0,4	0,4	1,3	0,3	1.493
Totale regioni	13.052	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1.283.072	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	567.811

⁽¹⁾ Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su banca dati Reprint, R&P - ICE - Politecnico di Milano

La distribuzione regionale delle partecipazioni estere in entrata, riportata nella tavola 5.8, è molto concentrata. Quasi il 60 per cento degli addetti e del fatturato nel 2017 fa capo a imprese collocate nel Nord-Ovest e in particolare in Lombardia. La seconda regione in graduatoria è il Lazio, con una quota sul fatturato decisamente superiore a quella sugli addetti, anche se entrambe in diminuzione nell'ultimo decennio. Il Mezzogiorno incide per meno del 5 per cento, sia sugli addetti che sul fatturato.

Relativamente alle aree geografiche di provenienza, i paesi dell'Unione Europea a 15 rimangono le principali origini delle partecipazioni in entrata in tutte le ripartizioni territoriali italiane (59 per

cento in media). Gli altri paesi europei sono rilevanti solo nell'Italia insulare e nord-occidentale (rispettivamente 9,3 e 7,9 per cento del totale di ripartizione). Segue l'America settentrionale, relativamente più importante al Centro e nel Nord-Ovest, e subito dietro l'Asia orientale, che è presente in misura significativa in tutti i territori e detiene il peso maggiore nell'Italia meridionale (11,2 per cento in media, con una punta del 20,8 per cento in Basilicata)⁹. Infine, la quota del Medio Oriente (6,6 per cento) è rilevante solo nelle Isole.

Anche considerando le partecipazioni all'estero di imprese italiane si nota una forte concentrazione territoriale. Nel Nord-Ovest è collocata quasi la metà delle multinazionali italiane, mentre la quota del Mezzogiorno è pari ad appena il 5 per cento. La concentrazione è ancora più forte in termini di addetti e fatturato, rivelando che le partecipazioni all'estero delle poche multinazionali del Mezzogiorno sono di dimensioni inferiori alla media nazionale (tavola 5.9).

Tavola 5.9 - Imprese estere a partecipazione italiana

Numero di imprese presenti, addetti e fatturato, variazioni e distribuzioni percentuali

Ripartizioni e regioni	Unità	Addetti						Fatturato					
		Distribuzione percentuale						Unità	Distribuzione percentuale				
		2017 ⁽¹⁾	2000	2005	2008	2016	2017 ⁽¹⁾		2000	2005	2008	2016	2017 ⁽¹⁾
Italia nord-occidentale	15.950	60,3	56,0	53,3	54,4	54,6	887.833	59,3	51,7	43,2	59,7	59,1	309.999
Piemonte	3.304	20,7	22,5	18,4	20,6	20,5	333.632	25,7	23,9	15,0	32,3	31,6	165.589
Valle d'Aosta	27	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	187	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	63
Lombardia	11.809	39,0	32,8	34,1	33,2	33,4	543.994	32,9	26,9	27,7	26,8	26,9	140.940
Liguria	810	0,5	0,7	0,7	0,6	0,6	10.020	0,7	1,0	0,6	0,6	0,7	3.407
Italia nord-orientale	11.882	19,9	22,7	24,0	25,5	25,3	411.133	12,9	14,3	14,0	14,3	14,6	76.490
Trentino-Alto Adige	853	0,9	1,0	1,0	1,4	1,4	22.445	0,6	0,6	0,6	1,0	1,0	5.135
Veneto	4.991	8,0	10,2	10,2	11,9	12,0	195.802	5,5	6,2	5,3	5,4	5,5	29.058
Friuli-Venezia Giulia	1.139	1,2	1,3	1,7	2,5	2,3	38.172	0,9	0,9	0,9	1,1	1,2	6.034
Emilia-Romagna	4.899	9,8	10,1	11,1	9,6	9,5	154.714	5,9	6,6	7,3	6,7	6,9	36.263
Italia centrale	6.099	17,9	18,3	19,8	17,2	17,2	279.618	26,6	31,9	40,9	24,5	24,6	129.130
Toscana	2.041	2,9	3,6	3,6	4,1	4,1	65.948	2,1	2,5	2,8	3,0	3,2	16.931
Umbria	385	0,2	0,5	0,5	0,6	0,6	9.035	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	1.401
Marche	864	2,1	3,3	2,6	1,3	1,3	21.654	1,1	1,5	1,3	0,6	0,6	3.042
Lazio	2.809	12,7	10,9	13,1	11,2	11,2	182.981	23,2	27,7	36,5	20,6	20,6	107.758
Mezzogiorno	1.817	1,9	3,0	3,0	2,9	3,0	48.946	1,3	2,0	1,9	1,5	1,6	8.586
Abruzzo	308	0,2	0,6	0,5	0,5	0,5	7.662	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	1.075
Molise	41	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	371	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	179
Campania	676	0,6	1,0	1,4	1,4	1,4	22.227	0,5	0,8	1,1	0,9	0,9	4.720
Puglia	314	0,5	0,7	0,7	0,6	0,6	10.076	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	1.348
Basilicata	53	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	1.498	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	99
Calabria	32	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1.863	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	37
Sicilia	314	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	4.549	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	741
Sardegna	79	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	700	0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	385
Totale regioni	35.748	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	1.627.530	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	524.205

⁽¹⁾ Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su banca dati Reprint, R&P - ICE - Politecnico di Milano

9 Sulla presenza di multinazionali cinesi nei territori italiani si veda l'approfondimento di Pollio et al. (2018), *Competitività delle regioni italiane e fattori di attrazione: quale impatto sulle decisioni di localizzazione delle imprese manifatturiere cinesi?*, alla fine di questo capitolo.

La graduatoria regionale in termini di addetti è alquanto diversa da quella in termini di fatturato. Nel 2017 si nota che nella prima prevale la Lombardia, seguita da Piemonte, Veneto e Lazio. In termini di fatturato, invece, la prima regione è il Piemonte, seguito da Lombardia, Lazio ed Emilia-Romagna. Nell'ultimo decennio le quote del Piemonte si sono ampliate sensibilmente, sia come addetti che come fatturato.

Le quote delle regioni meridionali sono tendenzialmente invariate rispetto ai livelli del 2005. Tuttavia, considerando le variazioni rispetto al 2016, vi sono alcuni segnali di maggiore vivacità da parte delle multinazionali di questa ripartizione. È qui infatti che nel 2017 sono aumentati maggiormente il fatturato (3,2 per cento) e il numero degli addetti nelle imprese interessate (9,3 per cento). Per il numero di addetti, la crescita maggiore è avvenuta in Sicilia (32,7 per cento). Per il fatturato, le variazioni positive sono state invece più diffuse e hanno interessato tutte le regioni del Mezzogiorno, tranne Basilicata e Sardegna.

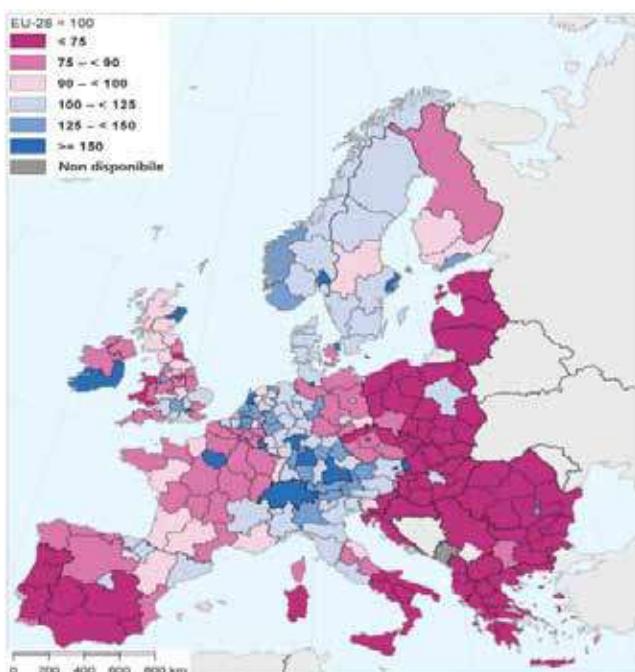
In tutte le ripartizioni territoriali i paesi europei rimangono la principale destinazione delle partecipazioni estere delle imprese italiane (in media il 33,7 per cento nell'UE a 15 e il 23,5 per cento nell'insieme degli altri). Seguono l'America settentrionale (soprattutto al Centro con il 12,4 per cento e la quota maggiore nel Lazio, al 15,1 per cento), l'Asia orientale e l'America centro-meridionale. Queste ultime, che sul totale dell'aggregato nazionale pesano entrambe per il 9,1 per cento, mostrano valori differenziati a livello regionale e prevalgono per Piemonte, Liguria, Umbria e Lazio nel primo caso, per Emilia-Romagna, Toscana e Marche nel secondo. Si nota infine un quota di investimenti verso l'Africa settentrionale rilevante solo per alcune regioni del Mezzogiorno, e in particolare per Calabria, Sicilia e Sardegna, in cui l'area attrae il 18,8, il 14,6 e il 13,9 per cento delle loro sia pure limitate partecipazioni produttive.

Livelli di reddito e crescita economica delle regioni europee nel XXI secolo: una nota

di Gianfranco Viesti*

Questa nota analizza i livelli e le dinamiche del reddito delle regioni europee, con particolare riferimento all'ultimo ventennio¹. In comparazione internazionale, la performance di ciascuna regione dipende tanto dalla sua dinamica relativa alle altre regioni dello stesso paese (divergenza o convergenza interna ai paesi, o *within countries*), quanto dalle dinamiche del paese di appartenenza rispetto agli altri (divergenza o convergenza fra paesi, o *between countries*). Come si vedrà entrambi questi aspetti rivestono una grande importanza nel quadro contemporaneo.

Grafico 1 - Prodotto interno lordo (PIL) per abitante in standard di potere d'acquisto (SPA) in relazione all'aggregato EU-28 (% della media EU-28, EU-28=100)



Note. Irlanda, Norvegia e Albania: 2014. Svizzera e Serbia: dati nazionali. Svizzera: provvisorio.

Fonte: Cartografia Eurostat - GISCO 07/2017. Dati Eurostat (codici dati online: [nama_10r_2gdp](#) e [nama_10_pc](#)). Confini amministrativi: © EuroGeographics © UN-FAO © INSTAT ©Tuksta

* Università degli Studi di Bari Aldo Moro

¹ La definizione di "regioni" fa riferimento alla classificazione Eurostat "NUTS2"; in alcuni casi, come in Italia, Spagna, Germania essi coincidono con unità politico-amministrative dotate di significativi poteri di governo; in altri, come in Francia, nel Regno Unito e nella maggioranza dei paesi dell'Est Europa, si tratta di definizioni prevalentemente statistiche. Il principale indicatore utilizzato è il reddito pro capite a parità di potere d'acquisto. Pur non privo di problemi, e non in grado di descrivere tutti gli aspetti della situazione economico-sociale di un territorio, il reddito pro capite rimane il principale e più rilevante indicatore di sintesi: è interpretabile sia come misura della capacità produttiva di un'area, normalizzata rispetto alla sua dimensione demografica, tanto del benessere medio dei suoi abitanti. La conversione dei dati a parità di potere d'acquisto, operata da Eurostat, tiene conto dei livelli dei prezzi interni (a livello di stato membro e non di singola regione); essa amplifica il suo significato di indicatore di benessere, e riduce sensibilmente gli scarti nei livelli di reddito fra le più ricche e più povere regioni europee, anche se, naturalmente, non influenza le dinamiche relative.



Il grafico 1 presenta il quadro delle regioni europee, in termini di reddito pro capite a parità di potere d'acquisto nel 2015; essa da visivamente conto delle rilevanti disparità regionali esistenti nell'UE (Commissione Europea 2017). Risalta in primo luogo un gruppo di regioni con un livello di reddito pro capite significativamente maggiore della media comunitaria; esse sono collocate lungo un arco geografico che parte dal Sud-Est dell'Inghilterra e arriva nel Nord Italia, attraverso Belgio, Olanda, Germania e Austria. Vi sono però altre aree non contigue con un livello di reddito pro capite assai elevato, in Irlanda, Svezia, Danimarca, oltre alla regione di Parigi. All'opposto vi sono molte regioni dei paesi dell'Est Europa con un livello di reddito pro capite particolarmente basso, in modo particolare in Romania, Bulgaria, Ungheria, Polonia, ma anche in Grecia. Ad esse si affiancano regioni con un reddito pro capite superiore al 50 per cento ma inferiore al 75 per cento: in tutti i paesi dell'Est ma anche, in misura sensibile, in Grecia e Portogallo, così come nel Sud-Ovest della Spagna e nel Sud dell'Italia. Il grafico consente anche di verificare la rilevanza delle disparità all'interno dei principali Stati Membri. Esse assumono configurazioni differenti: in alcuni casi (Italia, Germania, Belgio) vi è una chiara differenza fra gruppi di regioni contigue; in altri si rileva invece una situazione molto migliore di una, o poche regioni (tipicamente quelli della capitale) rispetto alla media nazionale, come in Francia, Svezia, Portogallo; in altri, infine, sono presenti entrambi i fenomeni, con la presenza sia di singole aree a maggior reddito pro capite, quanto di scarti fra gruppi di regioni contigue: è il caso del Regno Unito e della Spagna, ma anche di tutti i paesi dell'Est di maggiore dimensione (come ben visibile ad esempio per la Polonia), all'interno dei quali si rileva tanto un livello molto maggiore di reddito pro capite della capitale, quanto un gradiente Ovest-Est.

Vi è certamente una chiave di lettura centro-periferia, con le regioni collocate al centro dell'UE che godono di livelli di reddito pro capite maggiori. La collocazione geografica delle regioni continua a contare molto: essere al centro di un'area più densa e avanzata consente sia l'accesso a un mercato più ampio sia un continuo interscambio di idee e di persone. Tuttavia tale chiave non è esclusiva, e presenta rilevanti eccezioni, fra stati e negli stati. In secondo luogo, le disparità nell'UE non sono più leggibili attraverso una dicotomia Nord-Sud; il grande allargamento dell'Unione a Est ha modificato strutturalmente il quadro: vi è un Centro-Nord dell'Unione, un Sud ma anche un Est, con caratteristiche sue proprie. Questo sarà ancora più evidente considerando le dinamiche.

La teoria economica prevalente suggerisce che le disparità fra le regioni europee dovrebbero strutturalmente tendere a ridursi. Questo esito dovrebbe essere determinato da una doppia forza di convergenza. Da un lato quella nei livelli di reddito pro capite fra stati, dovuta alle trasformazioni strutturali all'interno dei paesi *late comer*, ai processi di diffusione internazionale delle conoscenze e delle tecnologie, all'attrazione di capitali e alla loro interazione con costi di produzione, in particolare del lavoro, più contenuti. Dall'altro quella nei livelli di reddito pro capite all'interno degli stati, dovuta alla mobilità dei fattori produttivi e all'azione delle politiche pubbliche.

Non è però quello che sta avvenendo in Europa. Un recente contributo (Rosés e Wolf 2018) ricostruisce queste dinamiche nel lungo periodo, attraverso l'analisi del reddito pro capite (in questo caso in dollari costanti, non a parità di potere d'acquisto) di 173 regioni dell'Europa occidentale fra il 1900 e il 2010. Un indice di diseguaglianza (l'indice di Gini) fra le regioni tende costantemente e significativamente a ridursi per tutto il XX secolo sino agli anni Ottanta, mo-

strando quella che viene definita nella teoria economica sigma-convergenza (riduzione della varianza fra regioni nei livelli di reddito pro capite); ma nell'ultimo trentennio tende ad aumentare.

Quanto queste dinamiche dipendono dai processi di convergenza *between* o *within countries*? I dati OCSE (Arnold e Blochlinger 2016), relativi ai principali 26 paesi avanzati del mondo (escludendo le nazioni più piccole, come i paesi baltici o il Lussemburgo, all'interno delle quali è arduo definire e misurare disparità regionali), mostrano per il periodo 1995-2015 una significativa convergenza fra le nazioni, e invece l'assenza di convergenza, o un aumento della divergenza, all'interno delle nazioni. Un recente contributo (Austin, Glaeser, Summers 2018) mostra che il processo di convergenza all'interno degli Stati Uniti sembra essersi arrestato, con il mantenersi, o l'intensificarsi, delle disparità di reddito e occupazione fra gli Stati. Anche a livello dell'intera Unione Europea sembra proseguire, nell'ultimo ventennio, il processo di convergenza fra stati, ma invece interrompersi il processo di convergenza fra regioni negli stati (Commissione Europea 2017); nell'ultimo decennio si interrompe il processo di convergenza fra le regioni europee, anche considerando i paesi dell'Est (Ridao-Cano e Bodewig 2018).

Ma, al di là di questi calcoli d'insieme, le dinamiche all'interno dell'Unione Europea (tanto fra stati quanto fra regioni) sono ricche di particolarità. Per coglierle, può essere utile l'analisi (disponibile all'indirizzo <https://www.ceps.eu/publications/income-convergence-eu-tale-two-speeds>) svolta da Alcidi et al. (2018). Gli autori studiano la cosiddetta beta-convergenza fra le regioni europee, comparando il livello del reddito pro capite a parità di potere di acquisto nel 2000 con la sua crescita fra il 2000 e il 2015. Essa tende a indicare ancora un complessivo processo di convergenza sull'intero quindicennio (che, come appena ricordato, si è invece arrestato dopo il 2008). Ma il suo principale interesse sta nel mostrare la posizione delle singole regioni europee, suddivise in tre grandi gruppi nazionali: i paesi dell'Est, del Sud e del Centro-Nord Europa. Il quadro è assai articolato. Tutti i paesi dell'Est hanno tassi di crescita del reddito pro capite maggiori della media europea; e così tutte le loro regioni: ma con differenze molto rilevanti. Alcune, fra cui tutte le capitali, hanno una crescita assai cospicua; altre, principalmente ma non esclusivamente quelle collocate più ad Oriente, molto meno. Calcoli della Banca Mondiale (Ridao-Cano e Bodewig 2018) mostrano che all'interno dei singoli paesi dell'Est Europa sono cresciute fortemente le disparità regionali fra il 2000 e il 2011, con una inversione di tendenza molto lieve nel 2011-2015. Tutti i paesi del Sud Europa hanno al contrario tassi di crescita inferiori alla media europea; e così praticamente tutte le loro regioni. Anche al loro interno vi sono performance differenziate, anche se non è possibile leggere un trend univoco di aumento delle disparità interne come quello che caratterizza i paesi dell'Est. Tuttavia all'interno dei paesi del Sud Europa le disparità non si riducono: esse tendono a mantenersi costanti o a crescere lievemente, e con dinamiche differenziate prima e dopo la crisi dell'euro; ad esempio in Italia le disparità regionali si sono mantenute sostanzialmente costanti fino al 2011 e sono aumentate nel periodo più recente. Grande è la variabilità fra le regioni dell'Europa centro-settentrionale: in non pochi casi si registrano tassi di crescita maggiori della media europea; in altri sono inferiori. Anche in questo gruppo di paesi le disparità interne ai paesi complessivamente non si riducono, ma con differenze anche sensibili: aumentano significativamente nel Regno Unito, e in particolare in Inghilterra, mentre si riducono lievemente in Germania.

Che cosa spiega queste dinamiche? Una compiuta risposta a questa domanda va molto al di là degli scopi di questa nota. Nelle pagine che seguono si proverà ad evidenziare alcuni fattori che, in base ai dati e agli studi disponibili possono essere collegati a quanto si è appena illustrato.

Vi sono evidenti effetti paese. Nel nuovo secolo, e in particolare a partire dall'ingresso nell'Unione Europea, tutti i paesi dell'Est hanno registrato tassi di crescita molto positivi. La piena



integrazione nell'economia europea ha consentito un'accelerazione dei processi di trasformazione strutturale (riduzione delle attività primarie sul totale) e di apprendimento tecnologico. Essi hanno attratto cospicui investimenti diretti da parte delle imprese dell'Europa occidentale e, anche tramite di essi, sviluppato nuove attività economiche industriali e terziarie. Questi processi non sono stati omogenei: appaiono evidenti differenze fra i tre paesi baltici, i due paesi dei Balcani orientali (Romania e Bulgaria) e i quattro paesi cosiddetti Visegrad (le repubbliche Ceca e Slovacca, Polonia e Ungheria). Questi ultimi appaiono di particolare interesse: per collocazione geografica, dimensione economica, livello di sviluppo (maggiore degli altri) e soprattutto perché sono stati particolarmente interessati da processi di riorganizzazione internazionale delle attività produttive. Negli ultimi 15 anni essi sono stati destinatari di ingenti flussi di investimento internazionale da parte di imprese tedesche (e in misura minore austriache, danesi, olandesi) nell'ambito di un importantissimo processo di riorganizzazione spaziale delle attività produttive in Europa. Tramite la riorganizzazione di catene del valore su base continentale (IMF 2013), si sono sviluppate attività produttive integrate nell'organizzazione multinazionale di grandi imprese dei paesi occidentali, che li hanno portati ad avere un peso del valore aggiunto industriale sul totale delle attività economiche assai maggiore della media continentale. Si tratta spesso di attività industriali di produzione di parti e componenti caratterizzate da una relativa intensità di lavoro, e oggetto di intensi flussi di esportazione e riesportazione: già nel 2012 l'export verso la sola Germania pesava per il 25 per cento del PIL della Repubblica Ceca, per il 20 per cento in Ungheria e per quasi il 19 per cento nella Repubblica Slovacca. Attività favorite dal basso costo del lavoro, da un suo livello formativo relativamente alto, da livelli di tassazione assai contenuti, dalla grande vicinanza geografica in particolare delle regioni occidentali di questi paesi con la Germania e dal forte sviluppo di reti infrastrutturali di collegamento Ovest-Est. È di grande interesse notare la "lunga durata" dei processi di sviluppo: la gran parte delle aree coinvolte erano in passato parte della stessa Germania o dell'Impero Austro-ungarico. Interrogativo fondamentale è se e quanto questa riorganizzazione dello spazio produttivo europeo stia "spiazzando" attività economiche localizzate nel Sud Europa. Contemporaneamente, i paesi del Sud Europa, come ampiamente noto, sono stati colpiti dalle conseguenze della crisi del debito sovrano, che ha portato a un forte e persistente rallentamento dell'attività economica: tutte le regioni spagnole, ad esempio, hanno registrato tassi di crescita del reddito pro capite superiori alla media europea nel 2000-2008 e inferiori nel 2008-2015 (Commissione Europea 2017, Mappa 1 e 2).

Ma vi sono anche evidenti e rilevanti dinamiche interne ai paesi. Nell'insieme il nuovo secolo è caratterizzato da performance molto migliori delle aree urbane rispetto alle aree non urbane. Il grande "ritorno delle città" (Iammarino, Rodriguez Pose, Storper 2017) sembra collegato alle grandi trasformazioni tecnologiche in corso, e al conseguente sviluppo di nuove attività economiche, prevalentemente terziarie, ad alto contenuto di lavoro qualificato e investimenti immateriali. Esse paiono giovarsi delle economie di agglomerazione tipiche delle grandi e medie aree urbane: dalla concentrazione e circolazione di conoscenze, che permettono la loro integrazione in nuove attività economiche basate su tecnologie originate in ambiti e settori differenti, alla compresenza di lavoratori ad alta qualifica. La produttività nelle aree urbane è maggiore, perché esse sono sede di imprese impegnate in attività di servizio e manifatturiero a maggiore contenuto innovativo, nonché dei quartieri generali e dei laboratori di ricerca delle principali imprese. I livelli di competenze della forza lavoro e dei salari dei lavoratori sono corrispondentemente più alti (Commissione Europea 2017, Figura 1.18). Sensibili sembrano in diversi paesi i flussi di capitale umano qualificato verso le aree urbane, con un'accentuazione cumulativa di queste dinamiche. A ciò si affiancano, in diversi paesi, fenomeni di crisi localizzata in regioni di antica tradizione industriale, connessi alle trasformazioni tecnologiche, ai processi di riorganizzazio-

ne continentale delle attività produttive e all'impatto delle importazioni provenienti dai paesi emergenti. Sono in corso da tempo, ma si sono sovente accentuati nel periodo più recente: è il caso delle regioni francofone del Belgio, delle antiche aree industriali del Nord-Est della Francia; in modo particolare delle regioni del Nord dell'Inghilterra. Nella stessa Germania viene notata negli ultimi anni una performance inferiore alla media nazionale di regioni fortemente industrializzate del Nord-Ovest. Entrambi i processi (sviluppo delle aree urbane, difficoltà di vecchie aree industriali) hanno profondamente caratterizzato anche le trasformazioni interne dei paesi dell'Est.

Ma le dinamiche regionali sono collegate anche ad altri fondamentali cambiamenti che stanno interessando i paesi europei. In Europa vi è un forte aumento della diseguaglianza fra le persone, dovuto sia a fenomeni di mercato (aumento delle differenze nelle dinamiche dei redditi individuali per fascia retributiva; Ridao-Cano e Bodewig 2018, figura O.2) sia alle politiche pubbliche, con una sensibile riduzione della tassazione sui patrimoni e sui redditi da lavoro di maggiore entità. Al tempo stesso l'intervento pubblico diretto è soggetto a processi di revisione e, in taluni casi, di riduzione. Inoltre, in particolare in Spagna e in Italia, vi sono state iniziative politiche da parte di rappresentanti delle regioni caratterizzate da redditi più elevati (e quindi da una maggiore presenza di cittadini-contribuenti a maggior reddito il cui gettito fiscale finanzia queste politiche, e quindi la redistribuzione fra cittadini e fra regioni) per modificare i meccanismi di finanziamento e di erogazione di questi servizi. Questi fenomeni, oltre a determinare maggiori diseguaglianze tra gli individui, possono determinare maggiori diseguaglianze tra le regioni, dato che la composizione delle popolazioni regionali in termini di classi sociali è differente. La questione richiede più approfondite analisi, che considerino oltre al livello medio del reddito pro capite regionale (l'indicatore che qui si sta utilizzando) anche la sua distribuzione tra individui. Vi è evidenza che nei paesi dell'Europa meridionale, ad esempio in Italia, le politiche pubbliche di austerità successive al 2011 hanno avuto un impatto territorialmente disomogeneo, colpendo in misura più accentuata le regioni a minor reddito a causa della composizione sociale della loro popolazione. Il tema è di grande rilevanza, in prospettiva storica. Nei decenni successivi alla seconda guerra mondiale, infatti, la forte convergenza dei redditi medi fra le regioni si è associata ad una sensibile riduzione delle disparità nei redditi disponibili fra i cittadini; in particolare le grandi politiche pubbliche, essendo orientate a tutti i cittadini indipendentemente dal loro reddito, hanno certamente favorito le regioni a minor reddito di mercato. In altri termini, l'azione redistributiva fra individui ha determinato un effetto di redistribuzione del reddito anche fra regioni. Questo processo si è arrestato e per alcuni versi invertito.

Infine, le regioni europee sono oggi caratterizzate da dinamiche demografiche molto diverse e molto più diseguali rispetto al passato. Questo impone di considerare assai più che in precedenza anche le variazioni della popolazione nell'analisi del reddito pro capite. Anche questo tema è assai complesso e può essere qui solo accennato: le dinamiche della popolazione sono determinate tanto dalla sua variazione naturale, quanto dai suoi movimenti migratori (interni ai paesi e fra paesi), quanto ancora dai flussi di immigrazione in Europa di cittadini extra-europei. Questi cambiamenti influiscono tanto sulla dimensione assoluta della popolazione regionale, quanto sulla sua struttura per età: entrambe queste variabili hanno una rilevante influenza sulla capacità regionale di produzione di reddito. Il quadro delle regioni europee, a riguardo, si presenta estremamente diversificato; e secondo linee anche diverse rispetto a quelle richiamate in precedenza: basti ricordare i fenomeni di spopolamento che stanno riguardando i paesi dell'Est, che pongono in una diversa prospettiva i cambiamenti nel reddito pro capite; o le grandi differenze nelle variabili demografiche fra Francia, Germania, Spagna e Italia e, in diversi casi, al loro interno.



Alcune principali conclusioni scaturiscono da queste analisi. La prima è che il grande processo storico di convergenza regionale in corso in Europa da decenni sembra essersi arrestato; il quadro del nuovo secolo sembra caratterizzato da una convergenza selettiva a livello di paesi (all'Est ma non al Sud) e da un arrestarsi della convergenza all'interno dei paesi. Le dinamiche sono però ricche di differenze, fra e nei paesi. La seconda è che nell'insieme la crescita economica è più modesta nelle regioni a medio e medio-basso livello di reddito (in particolare, ma non solo, nel Sud Europa) (Iammarino, Rodriguez Pose, Storper 2017) rispetto sia alle aree urbane più avanzate sia alle regioni a minor reddito. Il tema è decisivo per lo stesso futuro dell'Unione Europea: le differenti dinamiche e prospettive di sviluppo fra le regioni hanno assunto, specie nell'ultimo biennio, un ruolo centrale nelle dinamiche politico-sociali in diversi paesi europei, con significativi effetti sui comportamenti elettorali, già evidenti in Germania, Francia, Regno Unito (Rodriguez Pose 2017) e più recentemente in Italia.

Nota bibliografica

- Alcidi C., Núñez Ferrer J., Di Salvo M., Musmeci R., Pilati M. (2018), *Income convergence in the EU. A tale of two speeds*, "CEPS Commentary", 9 gennaio.
- Arnold F., Blochliger H. (2016), *Regional GDP in OECD countries. How has inequality developed over time?*, "OECD Economics Department Working Papers 1329"
- Austin B., Glaeser E., Summers L.H. (2018), *Saving the heartland. Place-based policies in 21st century America*, "Brookings Papers on Economic Activity", BPEA Conference Drafts, March 8-9
- Commissione Europea (2017), *My region, my Europe, our future. Seventh Report on economic, social and territorial cohesion*, Bruxelles
- Fondo Monetario Internazionale (2013), *German-Central European Supply Chain – Cluster Report*, "IMF Country Report 13/263"
- Iammarino S., Rodriguez-Pose A., Storper M. (2018), *Regional inequality in Europe: Evidence, theory and policy implications*, "CEPR DP 12841"
- Ridao-Cano C., Bodewig C. (2018), *Growing United. Upgrading Europe's convergence machine*, World Bank Report on the European Union
- Rodriguez-Pose A. (2017), *The revenge of the places that don't matter (and what to do about it)*, "CEPR DP 12473"
- Rosés J.R., Wolf N. (2018), *Regional Economic Development in Europe 1900-2010: a description of the patterns*, "Economic History Working Papers 278", LSE.

Complessità economica e investimenti esteri. Un'analisi sulla localizzazione delle multinazionali nelle province italiane

di Tullio Buccellato*, Giancarlo Corò** e Marco Mutinelli***

1. Imprese e territori come depositi di conoscenze produttive

In questo approfondimento ci proponiamo di analizzare la distribuzione spaziale delle imprese multinazionali a controllo estero presenti in Italia in relazione alla complessità economica dei territori che le ospitano. Seguendo una letteratura oramai consolidata (Hidalgo et. al 2007; Hausmann et al. 2013), il concetto di complessità economica viene qui impiegato per mappare l'insieme delle conoscenze produttive che un sistema di imprese è in grado di esprimere. In tale prospettiva, le imprese possono essere rappresentate come depositi di conoscenze, competenze e *know-how*, la cui combinazione rende possibile creare prodotti e sviluppare innovazioni per il mercato. Assumere le imprese come elementi di base per misurare le conoscenze produttive, richiama il ruolo fondamentale dell'esperienza nei processi di apprendimento economico. Come scrivono Ricardo Hausmann et al. (2013, p. 8):

Accumulating productive knowledge is difficult. For the most part, it is not available in books or on the Internet. It is embedded in brains and human networks. It is tacit and hard to transmit and acquire. It comes from years of experience more than from years of schooling.

La difficoltà, se non l'impossibilità, di creare in astratto le conoscenze utili alla produzione rende dunque particolarmente preziosi, per le strategie localizzative e di sviluppo delle imprese, i depositi di competenze e *know-how* rintracciabili nel sistema delle imprese. Le acquisizioni multinazionali nei Paesi a sviluppo industriale maturo costituiscono, in questo senso, un campo privilegiato di indagine. Infatti, in tali contesti è difficile che le strategie multinazionali siano guidate dalla ricerca di bassi costi del lavoro, quanto semmai dall'esigenza di trovare più diretti canali di entrata al mercato e, soprattutto, possibilità di accedere a competenze e *know-how* non reperibili altrove. In questo senso, la varietà industriale e la specificità delle competenze sviluppate in un sistema produttivo locale possono costituire rilevanti fattori di attrazione per gli investimenti esteri. Allo stesso tempo, gli investimenti esteri contribuiscono a loro modo ad accrescere le conoscenze, sviluppare nuove competenze e arricchire il sistema di relazioni delle imprese, contribuendo di conseguenza ad aumentare la complessità dei territori (Barzotto et. al 2017).

L'analisi che proponiamo intende indagare le relazioni fra la presenza di filiali a controllo estero in Italia e la complessità produttiva dei territori, consapevoli che fattori di endogeneità e causalità inversa influenzano questo fenomeno. L'analisi è condotta a livello provinciale partendo tuttavia da micro-dati sulle singole imprese ricavati da AIDA-Bureau van Dijk. In tutto vengono perciò considerate 118.361 imprese del settore manifatturiero (NACE 10-33) per l'anno 2015. Di queste imprese, 3.054 risultano avere, secondo la Banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE, una partecipazione estera. Per la lettura delle statistiche ed elaborazioni che seguono, va tenuto presente che i dati si riferiscono alle sedi delle imprese e non a quelle degli stabilimenti. Questo limite può creare qualche distorsione nell'analisi, anche se va considerato che proprio nelle sedi vengono solitamente concentrate le competenze critiche e le risorse strategiche delle imprese.

* Centro Studi Confindustria Roma, ** Università Ca' Foscari Venezia, *** Università degli Studi di Brescia



2. Multinazionali estere e complessità produttiva dei territori

La distribuzione territoriale delle multinazionali a controllo estero è in Italia molto eterogenea. Considerando la numerosità delle sedi delle imprese, ci sono province in cui l'incidenza è pari a zero (Reggio Calabria, Vibo Valentia, Foggia, Rieti, Matera ed Enna), e altre in cui si attesta saldamente sopra il 5 per cento del totale delle società di capitale (Bolzano, Milano, Gorizia, Livorno e Aosta). In realtà, il ruolo delle multinazionali in Italia va ben oltre l'incidenza del loro numero sul totale delle imprese. Per comprenderlo basta guardare al peso delle partecipate per fatturato, pari in media al 20,7 per cento del totale, oppure agli addetti, che, sempre considerando le società di capitale rilevate da Aida, è in media del 14 per cento. Le punte massime si raggiungono ad Aosta, con un'incidenza di fatturato e occupazione delle imprese multinazionali sul totale dell'industria pari, rispettivamente, al 90 per cento e al 70 per cento (tavola 1).

Tavola 1 - Statistiche sulle imprese multinazionali nelle province italiane, 2015

Variabile	Numero di osservazioni	Media	Deviazione standard	Minimo	Massimo
Numero di imprese	106	1.117	1.328	99	9.470
Numero di partecipate	106	29	82,0	0	811
Incidenza percentuale delle partecipate	106	1,9	1,8	0	10,5
Quota percentuale di fatturato delle multinazionali	106	20,7	20,9	0	89,9
Quota percentuale di addetti	106	14,1	13,1	0	67,7

Fonte: elaborazione degli autori su dati Aida, Bureau Van Dijk, e REPRINT, R&P - Politecnico di Milano - ICE

La complessità di un tessuto produttivo sintetizza due informazioni fondamentali sul grado di sviluppo di una provincia: *in primis* sulla ricchezza delle sue conoscenze produttive, misurate dal grado di diversificazione delle attività economiche presenti sul territorio; secondo, ma non meno importante, sul grado di sofisticazione ed esclusività della gamma di beni manufatti dalle imprese che vi operano.

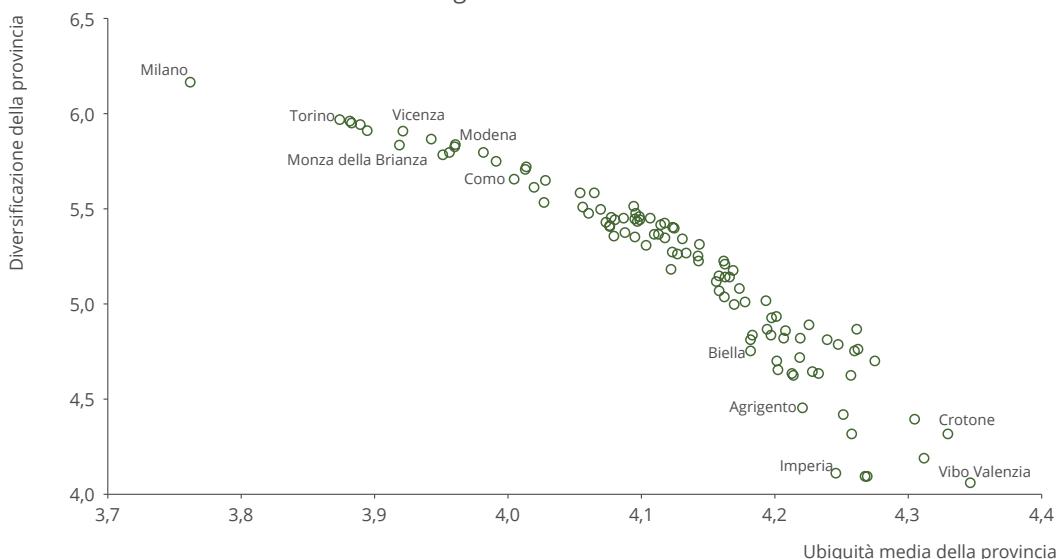
La misura del grado di complessità economica per provincia si fonda sulla metodologia proposta, in particolare, da Hausmann e Hidalgo (2009), che sviluppa un modello in cui interagiscono elementi di *diversificazione* (numerosità dei beni prodotti in un dato sistema economico) e *ubiquità* (numero di sistemi economici che producono un dato bene). L'unica differenza sostanziale da noi adottata rispetto al modello originario è che il calcolo non viene effettuato sui beni *esportati*, bensì su quelli *prodotti* all'interno di ogni territorio provinciale, così come rilevati dalla base dati Aida di Bureau van Dijk. L'indice di complessità economica si ottiene quindi partendo dalla diversificazione intesa come numero di codici ATECO a sei cifre per provincia, mentre l'*ubiquità* come numero di province all'interno delle quali si produce una determinata categoria di beni secondo la stessa classificazione. L'algoritmo procede quindi con diversi cicli di iterazione, calcolando in seconda battuta il grado di *ubiquità* media di ogni provincia, poi il grado di diversificazione media delle province che fanno un determinato prodotto, e così via fino alla sesta iterazione del processo. Per ulteriori dettagli sul calcolo della complessità per le province italiane a partire da micro-dati a livello di impresa si rinvia a Buccellato (2016).

Come nel caso degli investimenti esteri, anche nel grado di complessità si riscontra una forte eterogeneità fra province italiane. Il grafico 1 ne offre una rappresentazione, mostrando come da un lato dello spettro si ritrova Milano, con il massimo grado di *diversificazione* (elevata gam-

ma di beni prodotti) e il minimo di *ubiquità* (beni che solamente in pochi territori si riescono a produrre, se non solo a Milano); dall'altro lato troviamo Vibo Valentia, caratterizzata per contro da un tessuto produttivo poco articolato e nel quale sono comunque presenti attività diffuse in altre province, indice perciò di competenze non esclusive.

Grafico 1 - Diversificazione e ubiquità media delle province italiane, 2015

Entrambe le variabili sono in logaritmi naturali



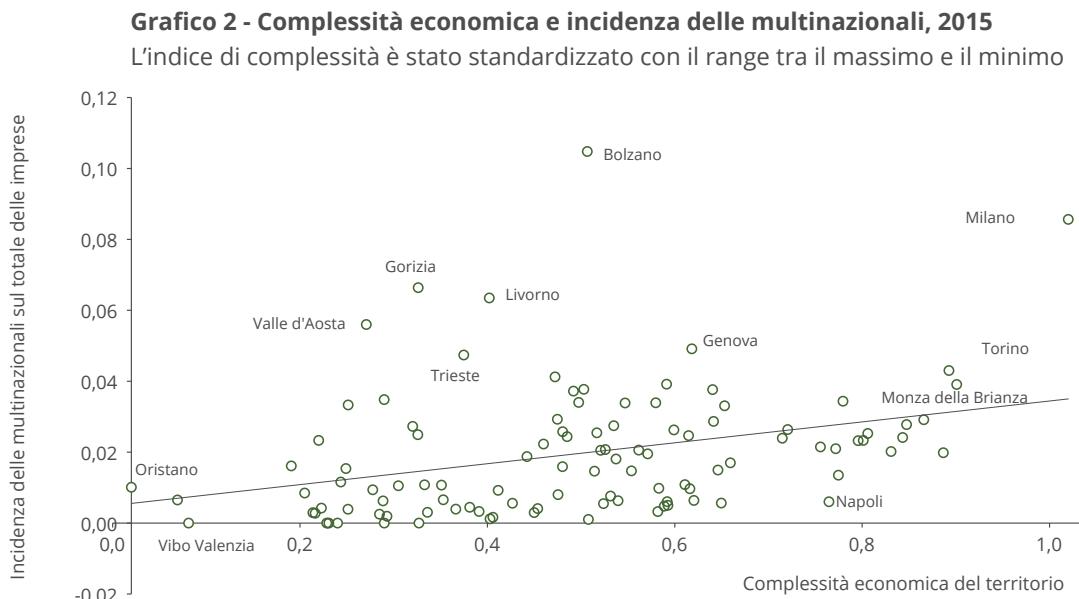
Fonte: elaborazione degli autori su dati Aida, Bureau Van Dijk, e REPRINT, R&P - Politecnico di Milano - ICE

Il prossimo passo è valutare se la complessità dei territori si associa a un'incidenza maggiore delle multinazionali sul territorio. Il grafico 2 mostra come tale relazione sia positiva, con alcuni *outliers* la cui posizione non è difficile da spiegare. Infatti osservando lo scatter per la maggior parte delle province si ritrova la relazione riassunta dalla linea di regressione, ovvero un'incidenza crescente del numero di multinazionali di pari passo con il grado di complessità dei territori.

Le eccezioni più evidenti sono rappresentate da province situate lungo i confini nazionali (Bolzano, Gorizia e Aosta), da province in cui hanno sede importanti sistemi portuali (Livorno e Genova), o da territori con entrambe queste caratteristiche (Trieste). Tuttavia, la provincia leader si conferma Milano, che si stacca nettamente dalle altre sia per grado di complessità, sia per attrattività delle multinazionali estere.

Come già anticipato, a questo livello preliminare dell'analisi risulta difficile stabilire un nesso di causalità tra complessità produttiva e attrattività degli investimenti esteri. Riteniamo comunque interessante effettuare una prima valutazione sulla robustezza dei risultati. La tavola 2 riporta dei risultati di regressione ottenuti con il metodo generalizzato dei minimi quadrati. Utilizzando come variabile dipendente il l'incidenza del numero delle multinazionali sul totale delle imprese per provincia¹ si osserva come aggiungendo dei regressori di controllo (il numero di imprese

¹ L'utilizzo dell'incidenza delle multinazionali potrebbe portare a un caso che ricade nella categoria di variabili dipendenti limitate e quindi richiedere l'utilizzo del metodo tobit in alternativa al metodo generalizzato dei minimi quadrati. In realtà, visto che sono solo sei i casi in cui l'incidenza è pari a zero, i due metodi forniscono risultati molto allineati. Peraltro le province con incidenza pari a zero tendono ad avere caratteristiche simili, in termini degli altri regressori, a quelle con valori molto bassi dell'incidenza stessa. Si è deciso quindi di prediligere il metodo generalizzato dei minimi quadrati.



Fonte: elaborazione degli autori su dati Aida, Bureau Van Dijk, e REPRINT, R&P - Politecnico di Milano - ICE

nella provincia, il numero di brevetti *high-tech* per milione di abitanti e il PIL pro-capite misurato a parità di potere d'acquisto), il coefficiente associato con la complessità economica resta sempre col segno positivo, e in tre casi su quattro fortemente significativo. L'unico caso in cui il coefficiente associato al grado di complessità economica provinciale diventa non significativo è quando si aggiunge tra le variabili di controllo il reddito pro capite. Ciò potrebbe risultare dall'e-

Tavola 2 - Presenza delle multinazionali e complessità nelle province italiane, 2015

Variabili	1 Numero di multinazionali (logaritmo)	2 Numero di multinazionali (logaritmo)	3 Numero di multinazionali (logaritmo)	4 Numero di multinazionali (logaritmo)
ECI	7,850*** (0,748)	8,801*** (1844)	7,352*** (1925)	2,408 (1,89)
Numero di imprese in logaritmo		-0,217 (0,422)	-0,0394 (0,425)	0,505 (0,4)
Totale dei brevetti in <i>hightech</i> 2008-2012 (per milione di abitanti)			0,0107*** (0,00303)	0,00117 (0,00206)
PIL pro capite a parità di potere d'acquisto in logaritmo				3,611*** (-0,57)
Costante	-1,771*** (0,468)	-0,803 (2,033)	-1564 (2,033)	-39,04*** (6,785)
Numero di osservazioni	106	106	106	106
R-quadro	0,577	0,579	0,599	0,69

Errori standardizzati tra parentesi

*** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Fonte: elaborazione degli autori su dati Aida, Bureau Van Dijk, e REPRINT, R&P - Politecnico di Milano - ICE

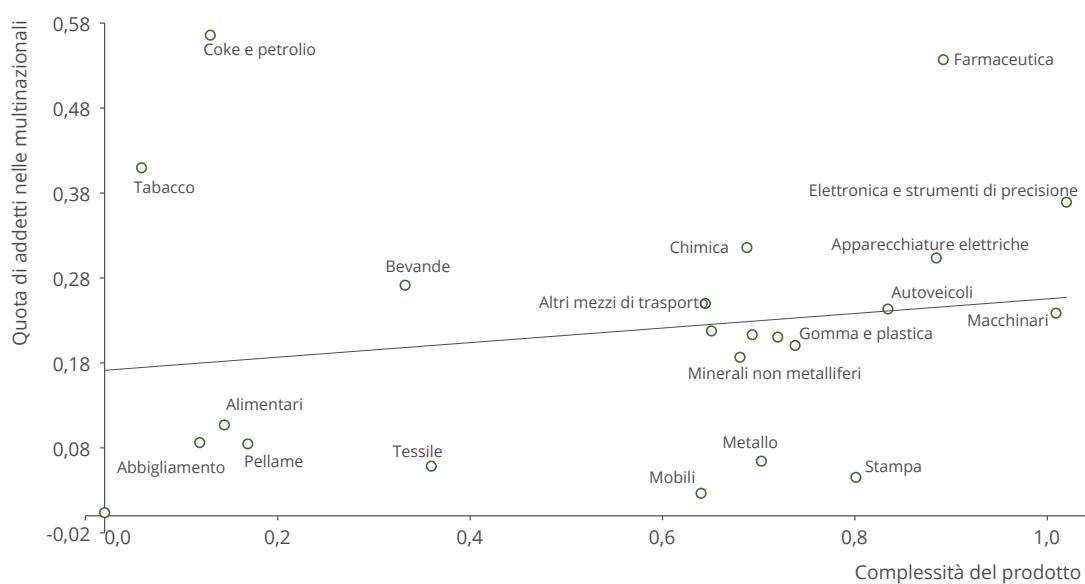
levato grado di multicollinearità tra PIL pro capite e l'indice di complessità stesso. Sono molti, del resto, i contributi che mostrano come il legame tra le due variabili è positivo e significativo (in primis Hausmann et al. 2007). Anche altre analisi sulla complessità economica condotte nel contesto delle province italiane mostrano l'effetto positivo sulla crescita (De Benedictis e Tamburi 2013; Buccellato 2016; Coniglio et al. 2017). Ai fini del presente lavoro, il reddito pro capite è solo una variabile di controllo per testare la robustezza del legame tra complessità economica territoriale e attrattività degli investimenti esteri. Si ritiene quindi sufficiente considerare una variabile di controllo categorica con cinque casi, corrispondenti ai quintili della distribuzione delle province per il PIL pro capite; ciò consente di testare l'effetto ricchezza delle province, senza introdurre un elemento di multicollinearità tra le variabili. Il coefficiente dell'indice di complessità torna a essere significativo. Soddisfacente è anche la percentuale della varianza spiegata, che in quest'ultima specificazione si attesta al 51 per cento.

3. La preferenza multinazionale per i settori a maggiore complessità

Può inoltre risultare interessante cercare di comprendere in quali comparti dell'economia italiana si concentrino maggiormente le imprese estere e rilevare se anche in questo caso si riscontri una relazione con il grado di sofisticazione dei prodotti. Per quanto riguarda la costruzione dell'indice di complessità settoriale si è scelta una strada diversa da quella percorsa per le province. Da un lato si è preferito, in questo caso, fare riferimento ai valori dell'export, invece che sulla produzione, cercando in questo modo di catturare meglio le attività nelle quali l'economia italiana sviluppa un vantaggio comparato. Dall'altro ci si è basati su informazioni non limitate al quadro nazionale, assumendo che la complessità di un settore industriale si misura dalla capacità delle imprese che ne fanno parte di competere su un mercato globale. In termini pratici questo significa che gli indici di complessità per categoria di prodotto non sono stati calcolati attraverso l'algoritmo utilizzato per le province, ma impiegando direttamente quelli riportati nel sito *The Atlas of Economic Complexity* dell'università di Harvard (Hausmann et al. 2013).

Grafico 3 - Complessità media dei settori e la presenza delle multinazionali, 2015

L'indice di complessità è stato standardizzato con il range tra il massimo e il minimo



Fonte: elaborazione degli autori su dati Aida, Bureau Van Dijk, e REPRINT, R&P - Politecnico di Milano - ICE



Il grafico 3 mostra come le multinazionali estere che investono in Italia prediligano comparti a elevato grado di complessità. Fanno eccezione a questo quadro le industrie del tabacco e della raffinazione del petrolio, condizionate da fattori logistici e da economie di scala che non sembrano dunque richiedere competenze esclusive. La tavola 3 riporta 23 macro-settori ordinati per grado di complessità, indicando per ciascuno di essi la presenza delle imprese estere misurata dall'incidenza del numero sul totale, dal peso sul fatturato e dalla quota per numero di addetti. Il settore a maggiore partecipazione estera è quello della farmaceutica, con il 23,3 per cento delle imprese a controllo estero, il cui peso incide per il 63,4 per cento del fatturato nel comparto e il 53,7 per cento degli addetti. La presenza delle multinazionali estere in Italia è inoltre prominente in settori strategici come quello dell'elettronica e degli strumenti ad alta precisione, oltre a quello dei macchinari, dove si richiedono competenze specializzate, disponibili solo in alcuni territori.

Tavola 3 - Complessità e peso delle multinazionali per macro-settore, 2015

Ranking per complessità	Macro settore	Incidenza sul numero di imprese (in percentuali)	Incidenza sul fatturato (in percentuali)	Incidenza sugli addetti (in percentuali)
1	Elettronica e precisione	5	43	37
2	Macchinari	5	31	24
3	Farmaceutica	23	63	54
4	Apparecchiature elet.	5	33	30
5	Autoveicoli	8	21	24
6	Stampa	1	5	5
7	Metallurgia	4	21	20
8	Gomma e plastica	4	30	21
9	Metallo	1	10	6
10	Carta	3	27	21
11	Chimica	9	39	32
12	Minerali non metalliferi	2	23	19
13	Altro	2	29	22
14	Mezzi di trasporto	4	30	25
15	Mobili	1	4	3
16	Tessile	2	9	6
17	Bevande	2	31	27
18	Pellame	2	14	9
19	Alimentari	1	14	11
20	Coke e petrolio	17	89	57
21	Abbigliamento	1	14	9
22	Tabacco	4	90	41
23	Legno e sughero	0	1	0

Fonte: elaborazione degli autori su dati Aida, Bureau Van Dijk, e REPRINT, R&P - Politecnico di Milano - ICE

4. Conclusioni

La conclusione che possiamo trarre da questa prima analisi è dunque la conferma del valore strategico degli investimenti esteri per l'economia italiana. Questi investimenti si concentrano su settori a elevata complessità tecnologica e produttiva, contribuendo così ad alimentare le competenze accumulate nelle imprese e nei territori. D'altro canto, gli investimenti esteri ricercano le competenze già presenti sui territori, privilegiando quelli dove è già sviluppata una maggiore complessità economica.

Per quanto riguarda gli aspetti di *policy*, dovrebbe risultare evidente come l'attrattività di un territorio non può essere ridotta alle dotazioni infrastrutturali e a un sistema, più o meno ben congegnato, di incentivi. La ricchezza del tessuto imprenditoriale costituisce, in realtà, il fattore critico per attirare investimenti esteri, in particolare delle industrie a più elevata complessità. Allo stesso tempo, la presenza multinazionale contribuisce ad accrescere la complessità di un territorio, promuovendone, perciò, la sua competitività di lungo periodo.

Questo pone tuttavia due interrogativi per la politica economica. Il primo sugli effetti di endogeneità e crescita cumulativa degli investimenti multinazionali, che potrebbero dunque accen-tuare, invece che ridurre, i già elevati squilibri territoriali dell'economia italiana. Il secondo sul controllo nazionale delle industrie a maggiore complessità, considerato che proprio su queste industrie tendono a concentrarsi gli investimenti esteri. Ancorare gli investimenti multinazionali al territorio, accrescendo conoscenze e competenze distinctive dei sistemi produttivi locali, do-vrebbe perciò costituire una linea chiave di politica industriale.

Nota bibliografica

- Barzotto M.C., Corò G., Volpe M., (2017), *Global value chains and the role of MNEs in local production systems*, in Gary Gereffi and Valentina De Marchi (ed.), *Local Clusters in Global Value Chains*, Routledge, 2017
- Buccellato, T. (2016), *The Competences of Firms Are the Backbone of Economic Complexity*, SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2827468> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2827468>.
- Coniglio, N.D., R. Lagravinese, D. Vurchio (2017), *Complessità dell'export provinciale e performance economica*, "L'Italia nell'economia internazionale". Rapporto IcE 2016-2017, pp. 209-211.
- De Benedictis, L. e M. Tamberi (2013), *Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti*, "L'Italia nell'economia internazionale". Rapporto IcE 2012-2013, pp. 222-226.
- Hidalgo C. A., B. Klinger, A.-L. Barabási, R. Hausmann (2007), *The product space conditions the development of nations*, "Science" 317, 482.
- Hidalgo, C. A., R. Haussmann (2009), *The building blocks of economic complexity*, "PNAS", Vol.106, n. 26, 10570-10575.
- Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., Yıldırım, M. A. (2013), *The Atlas of economic complexity. Mapping path to prosperity*, Massachusetts Institute of Technology and Center for International Development, Harvard University.



Competitività delle regioni italiane e fattori di attrazione: quale impatto sulle decisioni di localizzazione delle imprese manifatturiere cinesi?

di Chiara Pollio*, Lauretta Rubini* e Francesca Spigarelli**

L'Italia non è un paese tradizionalmente forte nell'attrazione di investimenti esteri, ma sembra in controtendenza per quanto riguarda gli investimenti cinesi. Ciò probabilmente sia per la simile vocazione manifatturiera dei due paesi, sia per il cosiddetto "effetto Marco Polo" (Pietrobelli et al., 2011). Le imprese cinesi investono in Italia, da un lato, per avere accesso al più vasto Mercato unico europeo e dall'altro per acquisire marchi, tecnologie e competenze di design di cui è ricco il paese. L'Italia, attraverso le sue piccole e medie imprese, consente di accedere a vantaggi competitivi consolidati, fondati su un alto contenuto di creatività, innovazione e reputazione (Rosenthal, Spigarelli, 2015).

Va, inoltre, considerato l'effetto di una generalizzata crescita dei flussi di investimento cinesi in Europa: con la crisi finanziaria, l'Europa è divenuta una delle destinazioni prioritarie del *Go Global* cinese. Nel 2017, 30 milioni di euro sono stati investiti dalla Cina in Europa, prevalentemente nei settori dei trasporti, utilities, infrastrutture, oltre che ICT e real estate/accoglienza turistica (Hanemann, Houtari, 2018). Nonostante la flessione del 17 per cento rispetto al 2016, si tratta del secondo livello massimo registrato negli ultimi anni.

L'interesse per l'Italia quale target di acquisizioni o investimenti *greenfield* è cresciuto nel corso degli anni, come mostrano i dati recenti elaborati dalla Fondazione Italia Cina (Grafico 1). Rimanе elevata la difformità della distribuzione territoriale degli investimenti stessi, che per il 79 per cento sono tuttora concentrati in cinque regioni italiane.

Rispetto alle evidenti asimmetrie regionali è interessante interrogarsi sulle motivazioni di tale squilibrio, anche per derivarne alcune considerazioni di *policy* legate alla competitività economica e industriale e alla capacità di innovazione dei singoli territori.

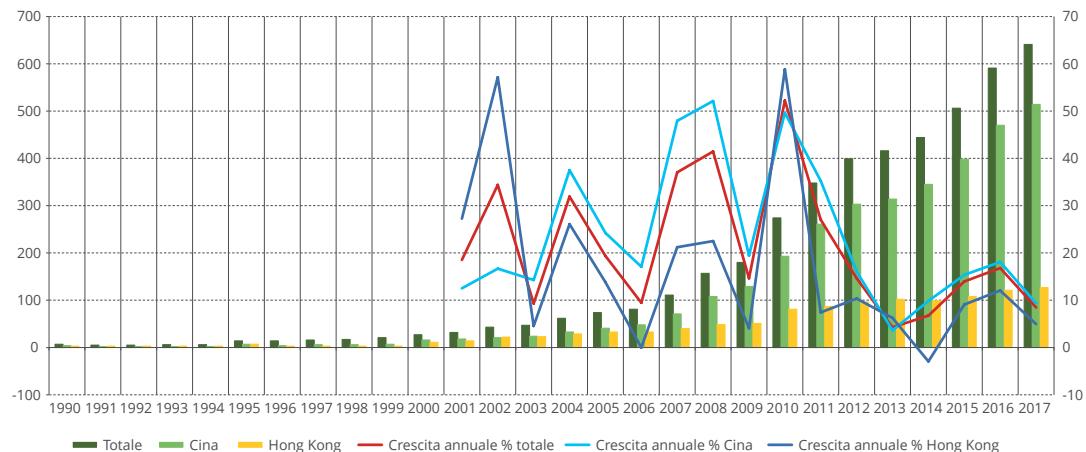
L'attenzione si focalizza, dunque, su quelle che possono essere considerate, da un lato, le determinanti della diversa attrattività delle regioni italiane e, dall'altro, i fattori che maggiormente stimolano le imprese cinesi nelle scelte di localizzazione in Italia. Questo tipo di interrogativo trova riscontro in letteratura: sono disponibili diverse analisi volte a studiare le determinanti della localizzazione degli IDE a livello regionale, in Italia. Gli studi esistenti evidenziano un importante ruolo degli effetti di agglomerazione per le scelte delle multinazionali straniere. Basile (2004) dimostra un effetto positivo nell'attrazione di investimenti diretti esteri dell'esistenza di imprese operanti nello stesso settore e anche di preesistenti investimenti diretti esteri. Bronzini (2007) analizza gli effetti di agglomerazione più in dettaglio, riferendosi all'impatto della specializzazione e della urbanizzazione sugli IDE. I dati fanno emergere la presenza di effetti di agglomerazione in termini di specializzazione regionale, ma non in connessione all'urbanizzazione. Anche Papalia e Bertarelli (2009) esaminano gli effetti di agglomerazione e il loro impatto sulla intensità degli IDE nelle regioni italiane. Gli autori evidenziano importanti variazioni nell'importanza relativa degli effetti di agglomerazione intra-settoriale e inter-settoriale.

*Università di Ferrara, **Università di Macerata



Grafico 1 - Imprese italiane partecipate da investitori cinesi e di Hong Kong⁽¹⁾

Numero e tassi di crescita. Anni 1990-2017



⁽¹⁾ Un'analisi separata dei dati di Hong Kong rispetto alla Cina è fondamentale considerando che si tratta di una regione autonoma speciale, in cui le condizioni istituzionali e normative sono fortemente diverse da quelle della Cina, specie in tema di investimenti diretti. Il fenomeno del *round-tripping* contribuisce a generare opacità sulla reale provenienza e destinazione degli investimenti, in entrata e in uscita dalla Cina transitati su Hong Kong: per decenni capitali cinesi sono usciti verso Hong Kong per beneficiare di agevolazioni finanziarie, rientrando poi in Cina per fruire del trattamento fiscale privilegiato previsto in tema di attrazione di investimenti esteri (Buckley et al., 2012; Goldstein, 2016).

Fonte: elaborazioni CeSIF (Centro Studi per l'Impresa Fondazione Italia Cina) su banca dati Reprint, R&P Politecnico di Milano - ICE.

L'analisi quantitativa

Utilizzando il database Zephyr del Bureau Van Dick, si sono estratti dati su 218 investimenti cinesi in Italia dal 2007 (anno del primo investimento cinese disponibile, per il nostro paese) al 2016. Si tratta di investimenti realizzati esclusivamente nelle modalità *acquisizione* e *joint venture*.

Le elaborazioni svolte mettono in netta evidenza la distribuzione polarizzata in alcune regioni (Grafico 2), come già i dati della Fondazione Italia Cina anticipavano.

In particolare, se fino al 2011 la presenza cinese era concentrata quasi esclusivamente in Lombardia ed Emilia Romagna, negli ultimi anni anche altre regioni hanno attratto un crescente interesse da parte degli investitori cinesi.

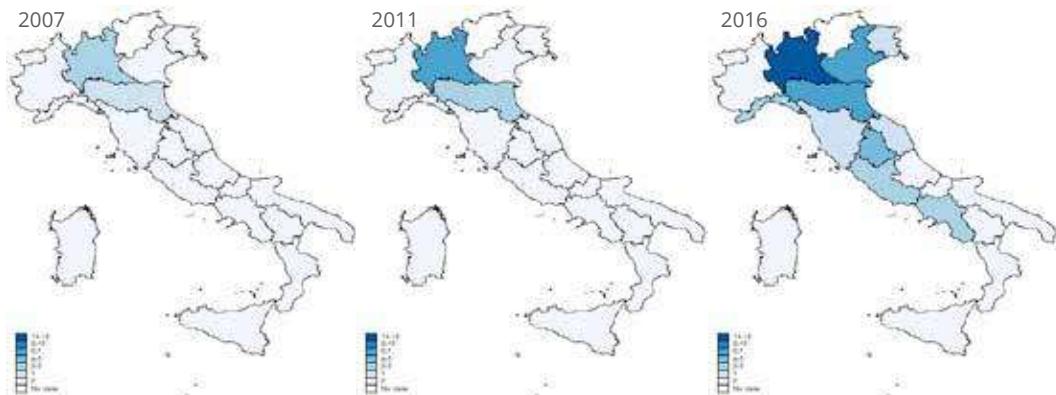
Il fenomeno sta assumendo sempre più rilevanza anche a livello locale, non solo per la numerosità delle operazioni di *acquisizione*, ma anche e soprattutto per l'impatto sulle traiettorie di sviluppo locale e sui processi di accumulazione/riconfigurazione delle conoscenze distintive possedute dai territori stessi.

Per meglio comprendere se, e in quale misura, la competitività economica ed industriale, oltre che la capacità di innovazione delle singole regioni, agiscano da fattori di attrazione degli IDE cinesi, si è elaborata una regressione binomiale negativa, che è stata applicata nella sua forma *panel random* per sfruttare la caratteristica longitudinale del nostro dataset¹.

¹ La nostra variabile d'interesse è una variabile discreta con una distribuzione asimmetrica, un numero molto elevato di zeri e una lunga coda nella distribuzione verso destra. In casi come questi, la letteratura suggerisce che i modelli di regressione lineari non siano adeguati a fornire delle stime corrette dei parametri, mentre più appropriati sono modelli che si adattino a distribuzioni binomiali negative (Cameron e Trivedi, 1998).



Grafico 2 - L'evoluzione della presenza cinese in Italia
Numero di investimenti per regione, anni 2007, 2011 e 2016



Fonte: elaborazioni degli autori su dati Zephyr – Bureau Van Dick.

I 218 investimenti cinesi estratti dal database costituiscono la variabile indipendente. Le variabili dipendenti sono, invece, quelle elencate nella Tavola 1 e includono possibili effetti agglomerativi, dati dal numero cumulato di investimenti cinesi nell'anno di localizzazione, variabili legate al sistema economico e industriale, nonché alla capacità di spesa (espressa dal PIL pro capite), al bacino di conoscenza espresso dal territorio (approssimato dalla percentuale di persone con un livello di istruzione terziaria), alla capacità innovativa delle imprese, nonché alla spesa per consumi finali sia pubblici che privati (queste ultime sono utilizzate in maniera alternata nelle specificazioni del modello dato il loro grado elevato di collinearità). In una terza specificazione, invece, elimineremo il *ceteris paribus* dei tassi di disoccupazione.

Si è scelto in questa formulazione di non includere il PIL, bensì di scinderlo al fine di catturare possibili effetti separati delle sue componenti.

Tavola 1 - Descrizione delle variabili usate nell'analisi

Nome	Descrizione	Fonte
Inv_cinesi_cum	Numero cumulato di investimenti cinesi	Database Zephyr – Bureau Van Dick
log(educ_terziaria)	Logaritmo della percentuale di persone tra i 25 e i 26 anni con educazione di terzo livello	Eurostat
log(tasso_disocc)	Logaritmo del tasso di disoccupazione tra i 15 e i 74 anni	Eurostat
log(PIL_pc)	Logaritmo del PIL pro capite in euro	Eurostat
log(spese_RS_impr)	Logaritmo delle spese in ricerca e sviluppo interne alle imprese, euro per abitante	Eurostat
log(num_imprese)t-1	Logaritmo del numero di imprese	Istat
log(num_personale_RD)t-1	Logaritmo del numero di impiegati R&D e ricercatori, equivalente a tempo pieno	Eurostat
log(spese_PA)t-1	Logaritmo della spesa per consumi finali delle amministrazioni pubbliche	Istat
log(consumi_famiglie)t-1	Logaritmo della spesa per consumi finali famiglie residenti e non residenti	Istat

Fonte: elaborazione degli autori

Tavola 2 - Risultati della regressione binomiale negativa ⁽¹⁾

Var. Dipendente: N. investimenti cinesi	(1)	(2)	(3)
Inv_cinesi_cum	0,207***	0,203***	0,129*
	(3,48)	(3,40)	(1,87)
log(educ_terziaria)t-1	4,206*	4,137*	3,068*
	(1,79)	(1,76)	(1,67)
log(tasso_disocc)t-1	-1,6	-1,5	
	(-1,32)	(-1,25)	
log(PIL_pc)t-1	-2,1	-2,3	-1,9
	(-0,53)	(-0,58)	(-0,56)
log(spese_RS_impr)t-1	-4,681**	-4,809**	-4,691**
	(-1,98)	(-2,05)	(-2,13)
log(num_imprese)t-1	-5,434**	-5,481**	-4,505**
	(-2,28)	(-2,32)	(-1,97)
log(num_personale_RD)t-1	6,850***	7,003***	6,081**
	(2,58)	(2,67)	(2,51)
log(spese_PA)t-1		-0,6	-6,234*
		(-1,45)	(-1,83)
log(consumi_famiglie)t-1	-0,5		5,277*
	(-1,17)		(1,67)
costante	47,7	50,1	38,3
	(1,23)	(1,28)	(1,29)
<i>N° osservazioni</i>	218,0	218,0	220,0
<i>Criterio di Informazione di Akaike</i>	153,9	153,3	151,7
<i>Criterio di Informazione Bayesiano</i>	191,1	190,6	189,0
<i>Massima Verosimiglianza</i>	-66,0	-65,7	-64,9
<i>Chi quadro</i>	84,3	83,8	78,1
<i>r</i>	23.192.368,0	29.559.808,0	275.291.682,0
<i>S</i>	7.144.026,0	8.779.605,0	92.054.713,0

⁽¹⁾ Alcune informazioni relative alla dotazione infrastrutturale, scientifica e tecnologica del territorio, ai flussi di importazioni ed esportazioni e alla densità di popolazione (fonti Eurostat, Istat e Unioncamere), pur essendo presenti nel dataset, sono state escluse dal modello per perfetta collinearità o multicollinearità con altre variabili. Statistiche t in parentesi. Significatività: * p<.10, ** p<.05, *** p<.01.

Fonte: elaborazione degli autori



Le tre diverse formulazioni del modello conducono a risultati molto simili. Tali risultati evidenziano come le imprese cinesi, nelle loro scelte localizzative, sembrano prediligere regioni in cui sia già presente un elevato numero di imprese conterranee, in cui il livello di istruzione sia più elevato e dove il numero di addetti impiegati in ricerca e sviluppo sia elevato. Quest'ultimo risultato sembra essere in contraddizione con la significatività negativa delle spese in ricerca e sviluppo delle imprese. Tuttavia questa informazione potrebbe assumere un'accezione diversa se letta insieme alla significatività negativa del numero totale di imprese. Così facendo, se da un lato sembra potersi cogliere un possibile interesse degli investitori cinesi per la ricerca di un bacino di forza lavoro con elevati livelli di formazione e competenza, dall'altro appare emergere la necessità di limitare potenziali effetti competitivi a livello locale, prediligendo aree con una minore densità imprenditoriale e in cui le imprese esistenti esprimano una capacità innovativa potenziale (rappresentata dalle spese in R&S) bassa. Questa intuizione dovrebbe cercare conferma tramite ulteriori approfondimenti a livello settoriale, che purtroppo i dati attualmente disponibili non permettono di effettuare. Future attività di ampliamento e integrazione del database dovrebbero consentire tali approfondimenti, di sicuro interesse e rilievo.

In altre parole, gli investitori cinesi prediligono aree in cui ci sia un numero di imprese ridotto e in cui tali imprese non esprimano una forte volontà di investire in innovazione, al fine di ridurre la pressione competitiva da dover fronteggiare a livello locale. Tuttavia, in linea con quanto rilevato da studi precedenti (Makino et al., 2002; Deng, 2007; Di Minin et al., 2012), una delle principali motivazioni alla base delle scelte localizzative cinesi in paesi cosiddetti "avanzati" rimane la necessità di acquisire e di aver accesso ad un ampio bacino di conoscenze tecniche, necessità che sembra trovare maggiori probabilità di risposta in territori in cui l'educazione terziaria sia più diffusa e in cui sia presente un elevato numero di persone impegnate in attività legate alla R&S.

Non risultano invece significativi i dati sulla capacità di spesa e consumo potenziale (PIL pro capite, consumi delle famiglie e spese della pubblica amministrazione), a testimonianza del fatto che le imprese cinesi vengono attratte dalle regioni italiane più per il proprio sistema produttivo e per la capacità innovativa potenziale, che per la rilevanza del mercato interno.

Considerazioni conclusive

Negli ultimi anni le imprese cinesi si sono dimostrate particolarmente interessate ad investire in Italia, attratte dagli importanti vantaggi legati sia alla specializzazione locale degli agglomerati industriali, con produzioni eccellenti, sia alla dimensione del mercato interno e alla localizzazione strategica per l'accesso all'Europa.

Un'analisi attenta delle differenze regionali mette in evidenza come le scelte di investimento appaiano essere influenzate anche, a livello locale, dai connotati del sistema produttivo e dalla capacità innovativa potenziale. Disparità nella dotazione di capitale umano, formato ed impiegato nella Ricerca e Sviluppo, determinano evidenti asimmetrie nelle scelte dei target di acquisizione. Fattori specifici regionali, dunque, influenzano le valutazioni aziendali e assumono grande rilevanza rispetto a quelle *firm specific*.

Una necessaria riflessione di *policy* riguarda il ruolo della promozione e della politica di attrazione degli investimenti esteri. Innanzitutto, sembrano emergere prime indicazioni circa la rilevanza della competitività dei territori connessa al livello di conoscenze e ricerca e sviluppo sedimentate e prodotte. Si tratta di un aspetto sicuramente da approfondire, tuttavia sembra sin d'ora possibile sottolineare come politiche di promozione nazionali o territoriali dovrebbero

mirare a valorizzare le eccellenze locali in termini sistematici e sinergici. Sistema dell'educazione terziaria e sistema della ricerca pubblica e privata assumono, in questo quadro, un rilievo cruciale. Questo implica che le politiche di attrazione dovrebbero alimentarsi e intersecarsi con le traiettorie di valorizzazione dei processi di formazione/istruzione nonché con i programmi di incentivazione all'innovazione. Obiettivo di tale azione sinergica è non solo l'innalzamento della qualità del tessuto sociale ed economico, ma anche la creazione di catalizzatori per future opportunità di crescita.

Non vanno dimenticati peraltro i benefici che potrebbero derivare, per territori a basso tasso di sviluppo, dall'ingresso di capitali cinesi (Goldstein, 2016). Gli investimenti cinesi possono contribuire a rivitalizzare aree industriali o territori in crisi, rispondendo alla cronica assenza di IDE produttivi nei territori europei (Hanemann e Huotari, 2015), oltre che a promuovere nei paesi di destinazione politiche ambientali e sociali adeguate a fronteggiare gli investimenti stessi (Ray et al., 2017).

In questo contesto, il tema della relazione tra dimensione nazionale e locale delle politiche di attrazione assume un particolare significato, a fronte del rischio di spiazzamento di opportunità di investimento cinese (sotto forma di acquisizione) per imprese italiane collocate in aree territoriali poche di attenzione alla formazione avanzata e all'innovazione. In queste aree, anche a fronte dei vantaggi competitivi dell'impresa singola, si potrebbero manifestare svantaggi di sistema rilevanti.

Occorre interrogarsi sulla necessitàopportunità di una sistematica politica di attrazione-paese che sia – anch'essa – alimentata da politiche nazionali in grado di valorizzare su ampia scala le eccellenze produttive e creative locali. Formazione, istruzione, innovazione dovrebbero rappresentare i pilastri di un percorso di valorizzazione nazionale, che alimenta tutti i territori e supporta la competitività delle singole imprese.

Nota bibliografica

Buckley et al. (2012), *The economic geography of offshore incorporation in tax havens and offshore financial centres: the case of Chinese MNEs*, "Journal of Economic Geography". Oxford University Press.

Cameron A.C., Trivedi P.K., (1998), *Regression Analysis of Count Data*; Cambridge University Press: Cambridge, UK.

Deng P. (2007), *Investing for strategic resources and its rationale: The case of outward FDI from Chinese companies*, "Business Horizons", Vol. 50, Issue 1, pp. 71-81.

Di Minin A., Zhang J. e Gammeltoft, P. (2012), *Chinese foreign direct investment in R&D in Europe: A new model of R&D internationalization?*, "European Management Journal", Vol. 30, Issue 3, pp. 189-203.

Goldstein A.E. (2016), *Capitalismo Rosso: Gli Investimenti Cinesi In Italia*. Università Bocconi Editore.

Hanemann T., Huotari M. (2015), *Chinese FDI in Europe and Germany Preparing for a New Era of Chinese Capital*, disponibile su: http://www.iberchina.org/files/ChineseFDI_Europe_Merca-tor.pdf

Hanemann T., Huotari M. (2018), *Chinese FDI in Europe in 2017. Rapid recovery after initial slow-*



down, Mercator Institute for China Studies and Rhodium Group, disponibile su: <https://www.merics.org/en/papers-on-china/chinese-fdi-in-europe>

Makino S., Lau C. M. e Yeh R. S. (2002), *Asset-exploitation versus asset seeking: Implication for location choice of foreign direct investment from newly industrialized economies*, "Journal of International Business Studies", 33 (3), 403-421.

Pietrobelli C., Rabellotti R., Sanfilippo M. (2011), *Chinese FDI strategy in Italy: the 'Marco Polo' effect*, in "Int. J. Technological Learning, Innovation and Development", Vol. 4, No. 4, pp. 277-291.

Ray R., Gallagher K., López A., Sanborn C., (2017), *China and Sustainable Development in Latin America: The Social and Environmental Dimension*, Anthem Press.

Spigarelli F., Rosenthal T. (2015), *Gli investimenti cinesi in Italia*. In: (a cura di): "Barbatelli Christiana Cavalieri Renzo, La Cina non è ancora per tutti". vol. I, p. 208-230, MILANO: Edizioni Olivares, ISBN: 978-88-904223-7-9.



LE IMPRESE





6.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane*

Le imprese esportatrici

I dati Istat sulle imprese esportatrici distinte per classe di addetti¹, seppur disponibili con un anno di ritardo rispetto a quelli sugli operatori commerciali, permettono di esaminare l'andamento delle esportazioni in base alle dimensioni aziendali.

Nel 2016 risultavano in Italia 195.745 imprese esportatrici, oltre 900 in più di quelle censite nel 2015. Contrariamente al passato, l'aumento si è verificato malgrado una flessione nel numero dei micro-esportatori, ovvero le imprese con meno di 10 addetti, alcuni dei quali tendono ad affacciarsi solo occasionalmente sui mercati esteri. Sono invece cresciuti i numeri delle medie imprese (2,9 per cento) e anche delle grandi (2,3 per cento), facendo intravedere i segni di un consolidamento strutturale del tessuto imprenditoriale.

Considerando come orizzonte temporale il medio periodo, il numero di imprese esportatrici mostra una tendenza al rialzo negli ultimi anni, con un incremento di 5.750 unità tra il 2012 e il 2016. Quest'aumento di 3 punti percentuali ha riguardato, oltre che la categoria delle micro imprese (+ 4,2 per cento), anche quella delle imprese di maggiore dimensione, ovvero con numero di addetti superiore ai 250 (+ 3,7 per cento); è tuttavia da sottolineare che queste ultime rappresentano soltanto l'1 per cento del totale delle imprese esportatrici.

Tavola 6.1 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classi di addetti

Numeri, valori in milioni di euro

Classi di addetti	Imprese esportatrici							Quota sulle imprese attive	Esportazioni								
	Numero					Var. 2016/2012	Distribuzione %		Valori					Var. 2016/2012	Distribuzione %		
	2012	2013	2014	2015	2016				2016	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2016	
0-9	123.455	125.403	127.409	129.314	128.641	4,2	65,0	65,7	3,2	22.955	22.523	23.629	23.709	23.133	0,8	6,2	5,9
10-19	33.162	33.063	32.916	33.074	33.765	1,8	17,5	17,2	25,9	26.973	25.825	24.483	25.158	24.703	-8,4	7,3	6,2
20-49	21.004	20.586	20.301	20.212	20.768	-1,1	11,1	10,6	40,3	43.758	43.882	44.568	45.642	46.502	6,3	11,9	11,8
50-99	6.726	6.632	6.458	6.575	6.804	1,2	3,5	3,5	48,2	40.577	42.081	43.666	46.071	46.203	13,9	11,0	11,7
100-249	3.765	3.717	3.742	3.749	3.815	1,3	2,0	1,9	50,7	64.813	65.361	70.146	69.433	70.639	9,0	17,6	17,9
250-499	1.082	1.064	1.059	1.095	1.124	3,9	0,6	0,6	53,7	44.432	42.796	42.104	49.214	48.579	9,3	12,1	12,3
500 e oltre	801	797	805	813	828	3,4	0,4	0,4	56,0	124.130	128.075	129.959	131.606	135.607	9,2	33,8	34,3
Totale	189.995	191.262	192.690	194.832	195.745	3,03	100,0	100,0	4,6	367.638	370.543	378.554	390.834	395.368	7,5	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Se si guarda invece al contributo di ciascuna classe dimensionale alla dinamica delle esportazioni, è possibile notare che, nel corso del quinquennio 2012-2016, la crescita del valore delle esportazioni è stata pari al 7,5 per cento, ed è stata trainata principalmente dalle imprese di

*Redatto da Alessandro Blankenburg (ICE) con la supervisione di Giancarlo Corò (Università Ca' Foscari di Venezia).

¹Cfr. tavola 3.2.1 Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2018.



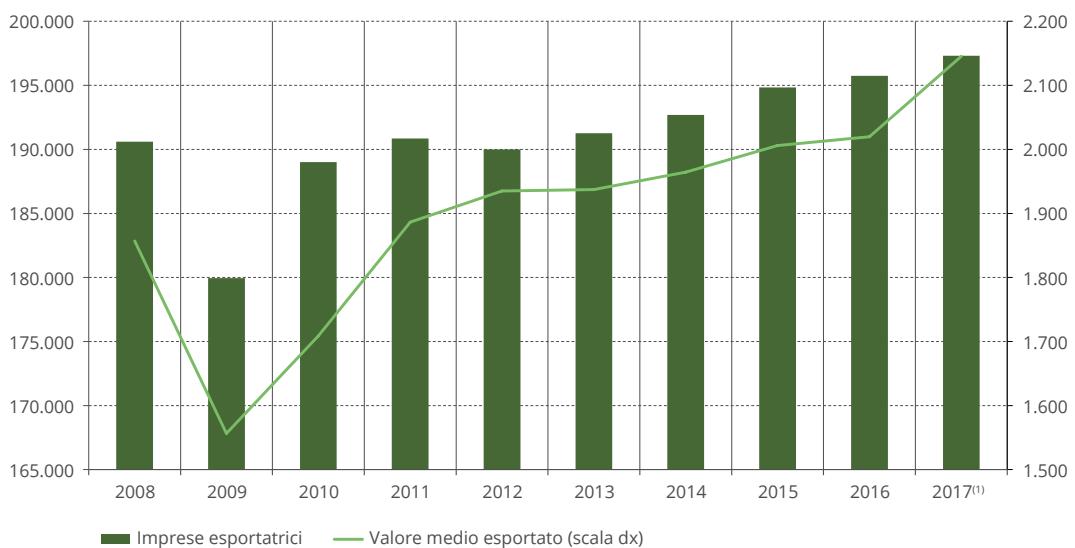
dimensione media e grande, con il contributo più rilevante dato dalla classe di imprese con oltre 500 addetti (oltre un terzo dell'incremento complessivo).

Nell'arco dell'ultimo quinquennio ad aumentare è quindi stato soprattutto il "margini intensivo" rispetto a quello "estensivo": la crescita del valore delle esportazioni nel periodo considerato (7,5 per cento) è stata, infatti, più che doppia di quella delle imprese (3 per cento)². Di conseguenza, tra il 2012 e il 2016, il valore medio esportato per impresa è passato da 1,93 a 2,02 milioni di euro. L'incremento del valore medio esportato ha interessato in maniera omogenea tutte le classi dimensionali, a eccezione delle imprese di dimensioni più ridotte, ovvero quelle con un numero di addetti inferiore ai 20.

Utilizzando una stima provvisoria per l'anno 2017, basata sui dati più aggiornati relativi agli operatori all'esportazione³, emerge un aumento ancora più sostenuto del margine intensivo (6 per cento) rispetto a quello estensivo (+ 0,8 per cento).

Grafico 6.1 - Margine estensivo e intensivo delle esportazioni.

Numero di imprese esportatrici, valori medi esportati in migliaia di euro



⁽¹⁾ Dati stimati sulla base della variazione del numero di operatori 2016-2017 (provvisorio su provvisorio).

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Anche per quanto riguarda l'occupazione è proseguito nel 2016 il graduale recupero evidenziato nell'anno precedente, confermando così l'inversione di tendenza rispetto alla flessione che si era manifestata all'inizio della recessione. In particolare, il totale degli addetti delle imprese esportatrici è aumentato nel 2016 dell'1,8 per cento rispetto all'anno precedente, rafforzando l'incremento che già si era registrato nel 2015 (1,6 per cento). Il recupero è attribuibile in manie-

2 Per una più completa trattazione della dinamica del margine intensivo ed estensivo delle esportazioni, in un orizzonte temporale più ampio (2001 – 2015), si rimanda all'approfondimento di M. Bugamelli e A. Linarello, I margini di aggiustamento delle esportazioni aggregate dell'Italia: mercati, prodotti e imprese, in questo Rapporto.

3 Stima basata sulla variazione del numero di operatori all'esportazione (soggetti economici identificati attraverso la partita IVA che hanno effettuato almeno una transazione con l'estero) tra il 2016 e il 2017. Per entrambi gli anni si fa riferimento a valori provvisori, in quanto il valore definitivo non è disponibile per l'anno 2017; un confronto provvisorio su definitivo infatti comporterebbe un effetto di distorsione per la successiva correzione del dato provvisorio. Cfr. tavola 3.1.1 dell'Annuario Istat-ICE "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", ed. 2018.

ra omogenea a tutte le classi dimensionali superiori ai 10 addetti. Tuttavia, la quota di addetti in imprese esportatrici sul totale delle imprese attive è diminuita leggermente dal 28,4 per cento del 2015 al 28,2 per cento del 2016. Si tratta in gran parte di un effetto di composizione: la quota delle imprese esportatrici in termini di addetti⁴, infatti, è aumentata soprattutto nel comparto dell'intermediazione (commercio all'ingrosso e al dettaglio; riparazione di autoveicoli e motocicli), passando dal 31,2 al 32 per cento, ma anche nell'industria manifatturiera, sia pure in misura molto contenuta (dal 68,1 al 68,2 per cento). La flessione registrata a livello aggregato dipende dunque non tanto dal calo nel comparto residuale delle "altre attività", quanto dal fatto che la dinamica dell'occupazione totale è stata più debole nel settore manifatturiero, che resta di gran lunga quello con la più elevata propensione all'esportazione.

L'accresciuta rilevanza del settore dell'intermediazione commerciale non si limita solo alla dinamica occupazionale: è aumentato negli ultimi anni anche il numero degli intermediari, portando la loro quota sul totale degli esportatori a superare nel 2015 il 35 per cento⁵. A questo comparto tuttavia si deve una quota del valore delle esportazioni pari al 14 per cento, in linea con quanto accade in Germania e Francia, dove l'incidenza delle imprese d'intermediazione commerciale sui flussi commerciali è pari al 13 per cento.

In Italia, come negli altri paesi europei, la quota maggiore di esportazioni va attribuita alle imprese manifatturiere, che nel 2015 ne realizzavano circa l'80 per cento⁶. Se si guarda alle imprese importatrici, il ruolo dell'intermediazione commerciale risulta in linea con quello degli altri paesi: la loro incidenza sui flussi di importazioni è stata nel 2015 pari al 37 per cento, rispetto al 33 per cento della Germania, al 35 per cento della Francia e al 42 per cento della Spagna.

La capacità di diversificare i mercati di sbocco, fattore chiave per lo sviluppo e il consolidamento internazionale delle imprese, può essere misurata dal numero medio dei paesi serviti. Questo indicatore, in rialzo dal 2012⁷, si è rafforzato ulteriormente nel 2016, raggiungendo il valore di 6,16⁸ (grafico 2). Il processo di diversificazione e ampliamento del numero dei mercati di sbocco dovrebbe essere continuato anche nel 2017, anno per il quale si stima una variazione positiva dello 0,4 per cento⁹. Stazionaria nel 2016 è risultata la quota degli esportatori presenti in un solo mercato, dopo essere scesa nel quinquennio precedente dal 42,7 al 41,9 per cento del totale. Da una stima basata sulla variazione degli operatori all'esportazione emerge tuttavia per il 2017 un leggero aumento nel numero di esportatori monomercato (+ 0,4 per cento), benché sia comunque cresciuta anche la frazione degli esportatori più diversificati – quelli che operano almeno su 20 mercati – che nel 2016 rappresentava l'8 per cento del totale degli esportatori.

⁴ Tavola 3.2.5 Annuario Istat- Ice Commercio estero e attività internazionali delle imprese, edizione 2018 ed edizioni precedenti.

⁵ Dati TEC Eurostat 2015.

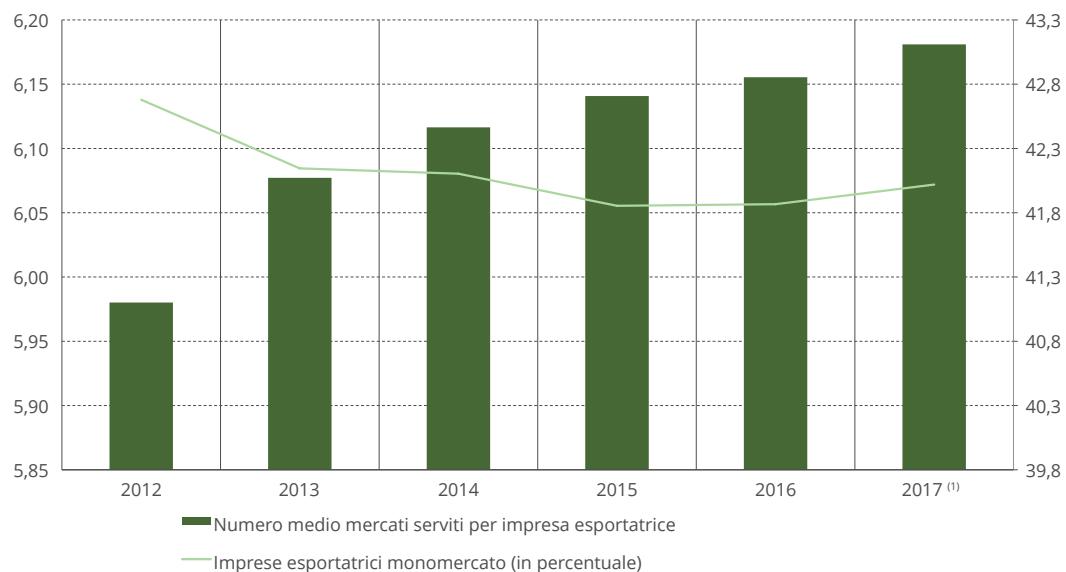
⁶ Al tema del grado di intermediazione commerciale delle esportazioni italiane è stato dedicato nell'edizione del 2016 del Rapporto ICE l'approfondimento "Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?" di S. Menghinello e B. Quintieri.

⁷ L'aumento ha riguardato principalmente tre aree di sbocco: Unione Europea, America settentrionale e Asia orientale.

⁸ Stima effettuata a partire dalla tavola 3.1.3 dell'Annuario Istat-ICE, ed. 2018.

⁹ Stima basata sui dati relativi agli operatori all'esportazione tra il 2016 e il 2017, utilizzando dati provvisori per tener conto dell'effetto distorsivo di correzione (ved. Nota 3 per spiegazione).

Grafico 6.2 - Diversificazione geografica delle esportazioni



⁽¹⁾ Dati stimati sulla base della variazione degli operatori 2016-2017 (provvisorio su provvisorio)

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Per comprendere meglio i cambiamenti nella diversificazione geografica delle esportazioni, la tavola 6.2 mostra la distribuzione delle esportazioni nelle diverse aree geografiche per classe di addetti. Innanzitutto, tra il 2012 e il 2016 l'Unione Europea ha accresciuto la sua rilevanza come primo mercato di sbocco per tutte le classi dimensionali di imprese, aumentando di circa due punti il suo peso sul totale delle esportazioni. In calo invece l'importanza dei paesi europei non UE (tra cui la Russia, in questi anni interessata dalle sanzioni commerciali), che pur restando la seconda area di sbocco per le imprese piccole e medie, ha perso peso in tutte le classi dimensionali. Tra il 2012 e il 2016 è diminuita anche l'incidenza dell'Africa settentrionale e dell'America centro-meridionale, soprattutto per le imprese appartenenti alle classi dimensionali più estreme (micro e grandi). D'altra parte, è aumentata notevolmente l'incidenza dell'area nordamericana, per tutte le classi dimensionali, ma in particolare per le imprese più grandi, per le quali l'America settentrionale rappresenta ormai il secondo mercato di sbocco dopo quello europeo. In crescita anche il ruolo dell'Asia orientale per tutte le classi dimensionali; a sorprendere qui è il fatto che i mercati asiatici abbiano un'incidenza relativa più elevata per le piccole imprese.

La diversificazione merceologica dei prodotti venduti dagli esportatori italiani risulta piuttosto limitata e costante nel tempo¹⁰: oltre la metà del totale degli operatori esporta un solo prodotto¹¹ e la quasi totalità, il 94 per cento circa, non esporta più di 10 prodotti¹². La diversificazione merceologica e geografica è influenzata dalla dimensione aziendale: le imprese di maggiori dimensioni esportano mediamente un numero maggiore di prodotti verso un più diversificato ventaglio di paesi, come dimostra l'approfondimento in questo capitolo di M. Bugamelli e A. Linarello.

¹⁰ In questo caso si fa riferimento agli operatori all'esportazione, non alle imprese esportatrici, a causa di non disponibilità dei dati.

¹¹ Va precisato che per circa il 27 per cento si tratta di operatori attivi negli scambi intracomunitari che, a partire dal 2001, non risultano più obbligati alla dichiarazione del dettaglio merceologico delle merci esportate (cfr. nota tavola 3.1.5 Annuario Istat ICE, ed. 2018).

¹² Cfr. tavola 3.1.5 "Operatori ed esportazioni per numero di merci e paesi di destinazione delle merci" - Annuario Istat ICE, ed. 2018.

Tavola 6.2 - Esportazioni delle imprese italiane per classe di addetti e area geografica di destinazione

Classe di addetti	1-9	10-49	50-249	oltre 250	Totale	1-9	10-49	50-249	oltre 250	Totale
	2012					2016				
Area geografica	composizione percentuale					composizione percentuale				
Unione Europea	51,4	54,9	59,0	53,7	55,3	51,6	56,8	59,6	56,5	57,2
Paesi europei non UE	13,8	16,9	10,6	12,8	13,0	12,8	12,0	9,3	9,6	10,1
Africa settentrionale	4,2	2,8	2,8	3,9	3,4	3,5	3,0	2,7	3,0	2,9
Altri paesi africani	2,5	1,5	1,3	1,2	1,3	2,7	1,3	1,1	0,9	1,1
America settentrionale	5,9	5,6	7,2	8,9	7,6	7,7	7,3	8,9	11,3	9,7
America centro-meridionale	3,4	3,4	3,6	4,3	3,9	2,8	3,2	3,1	3,0	3,1
Medio Oriente	5,9	4,2	5,0	4,6	4,7	5,9	4,8	4,8	4,3	4,6
Asia centrale	1,7	1,4	1,6	1,3	1,4	1,5	1,5	1,7	1,3	1,4
Asia orientale	10,0	8,0	7,7	7,6	7,9	10,4	8,8	7,8	8,7	8,6
Oceania e altri territori	1,1	1,3	1,1	1,6	1,4	1,0	1,2	1,2	1,4	1,3
Esportazioni (valori in mln di euro)	22.238	70.804	105.429	170.695	369.166	23.133	71.206	116.843	184.186	395.368

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Confronti tra le caratteristiche delle imprese esportatrici nei principali paesi europei

La banca dati di Eurostat sulle imprese esportatrici (TEC, *Trade in goods statistics by enterprise characteristics*) permette di effettuare confronti tra le strutture imprenditoriali nei diversi paesi europei. I dati più recenti, aggiornati al 2015, mostrano che, in Italia, il numero totale di imprese esportatrici¹³ è inferiore rispetto alla Germania, anche se supera quello di Francia e Spagna (tavola 6.3). Dalla stessa tavola emergono anche le peculiarità della struttura dimensionale delle imprese dei diversi paesi europei: per l'Italia la classe delle imprese fino a 9 addetti ha un'incidenza, sul totale delle imprese esportatrici non dissimile dagli altri partner; il valore medio esportato si attesta invece su livelli più bassi. Rispetto agli altri paesi risulta in Italia più limitato il peso della classe delle imprese medie (da 50 a 250 addetti): 5,3 per cento, contro l'8,7 per cento della Francia e il 10,8 per cento della Germania. Nonostante ciò, questa classe registra un valore medio esportato notevolmente più elevato rispetto agli altri paesi (11 milioni di euro, pari a quasi il doppio degli altri), a cui corrisponde una maggiore incidenza sull'ammontare di esportazioni: il 29,6 per cento, contro il 10,3 per cento della Francia, il 12,9 della Germania e il 23,7 della Spagna. La classe delle grandi imprese esportatrici, ovvero quelle con un numero di addetti superiore ai 250, nonostante abbia un peso ridotto rispetto a Francia e Germania sia per numerosità (appena l'1 per cento del totale) che per valore delle esportazioni (il 46,3 per cento), mostra invece un valore medio esportato relativamente elevato, pari a 94,7 milioni di euro. La minore incidenza della classe delle grandi imprese contribuisce anche a ridurre il valore medio esportato per il totale delle imprese, che per Italia e Spagna (1,9 e 1,6 milioni di euro rispettivamente) è inferiore rispetto a Germania e Francia (3,8 e 4,2 milioni di euro rispettivamente).

¹³ Il dato nella tavola 6.3 include, oltre al totale delle imprese esportatrici (tavola 6.1), anche gli operatori che non si linkano con il Business Register.

Tavola 6.3 - Imprese esportatrici ed esportazioni per classe di addetti

Anno 2015

Classe di addetti	Francia					Germania				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	N.	Peso % (1)	Milioni di euro	Peso % (1)	Migliaia di euro	N.	Peso % (1)	Milioni di euro	Peso % (1)	Migliaia di euro
Fino a 9	55494	63,8	14888	3,8	268	113424	56,9	34225	3,3	302
Da 10 a 49	21144	24,3	22114	5,7	1046	57674	28,9	62353	6,0	1081
Da 50 a 249	7544	8,7	40209	10,3	5330	21593	10,8	133846	12,9	6199
Oltre 250	2859	3,3	311346	80,1	108900	6608	3,3	803655	77,7	121619
Non specificati	22365	-	68673	-	3071	117615	-	161743	-	1375
Totale (2)	109.406	100,0	457.231	100,0	4.179	316.914	100,0	1.195.822	100,0	3.773

Classe di addetti	Italia					Spagna				
	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato	Imprese esportatrici		Esportazioni		Valore medio esportato
	N.	Peso % (1)	Milioni di euro	Peso % (1)	Migliaia di euro	N.	Peso % (1)	Milioni di euro	Peso % (1)	Migliaia di euro
Fino a 9	129314	66,4	23709	6,1	183	111393	72,3	27689	11,9	249
Da 10 a 49	53286	27,3	70801	18,1	1329	31917	20,7	33375	14,4	1046
Da 50 a 249	10324	5,3	115504	29,6	11188	8544	5,5	54954	23,7	6432
Oltre 250	1908	0,979	180820	46,3	94770	2319	1,5	116225	50,0	50118
Non specificati	27817	-	21460	-	771	5182	-	22356	-	4314
Totale (2)	222.649	100,0	412.294	100,0	1.852	159.355	100,0	254.599	100,0	1.598

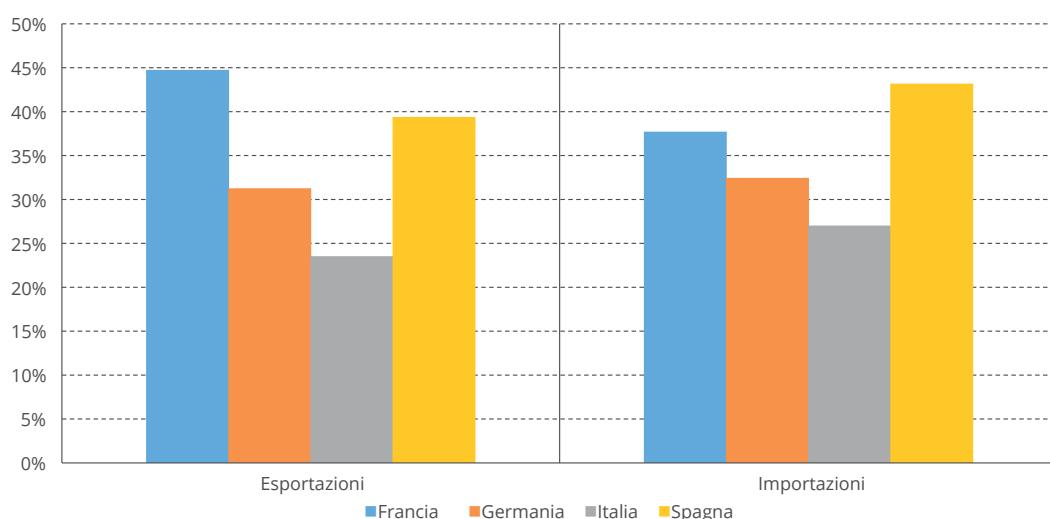
(1) Il denominatore del rapporto è dato dalla somma delle imprese identificate.

(2) Il totale delle imprese (dati TEC) include oltre al totale delle imprese esportatrici - tavola 3.2.1 dell'Annuario Istat-ICE - anche gli operatori che non si linkano con il Business Register e sono definiti come commercio non classificato.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Eurostat

Grafico 6.3 - Concentrazione delle esportazioni e importazioni nelle prime 100 imprese per paesi europei - in percentuale sul totale delle imprese

Anno 2015



Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat



La banca dati TEC dell'Eurostat consente anche di realizzare un confronto nel grado di concentrazione degli scambi tra le imprese (grafico 6.3). In Italia emerge un grado minore di concentrazione delle esportazioni rispetto agli altri paesi europei: alle prime 100 imprese esportatrici si deve il 23,5 per cento del valore delle esportazioni, una quota significativamente inferiore a quella degli altri maggiori paesi europei, in particolare di Francia (44,7 per cento) e Spagna (39,4 per cento). Pure le importazioni risultano meno concentrate in Italia rispetto agli altri paesi europei, anche se la differenza è meno netta che per le esportazioni.

Per quanto riguarda la capacità di diversificare i mercati di sbocco, la tavola 6.4 mostra come in Italia, oltre il 50 per cento delle imprese esporti al massimo in due paesi, e a queste si debba meno del 4 per cento delle esportazioni. Questo risultato, che riguarda in modo simile i diversi

Tavola 6.4 - Imprese esportatrici ed esportazioni per numero di paesi di destinazione delle merci

Anno 2015

Numero di paesi	Francia				Germania			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	31.316	36,0	3.552	0,9	165.828	63,4	17.464	1,7
2	10.483	12,0	3.044	0,8	29.638	11,3	9.415	0,9
3-5	15.575	17,9	7.440	1,9	24.195	9,2	22.952	2,2
6-9	10.922	12,5	10.983	2,8	11.150	4,3	28.879	2,7
10-14	7.659	8,8	15.200	3,9	8.024	3,1	36.952	3,5
15-19	3.979	4,6	13.972	3,6	5.641	2,2	35.023	3,3
oltre 20	7.107	8,2	334.367	86,1	17.234	6,6	899.696	85,7
Non specificati	22.365	-	68.673	-	55.204	-	145.441	-
Totale ⁽²⁾	109.406	100,0	457.231	100,0	316.914	100,0	1.195.822	100,0

Numero di paesi	Italia				Spagna			
	Imprese		Valori		Imprese		Valori	
	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾	N.	Peso % ⁽¹⁾	Milioni di euro	Peso % ⁽¹⁾
1	80.723	41,9	6.364	1,6	49.597	52,2	5.525	2,4
2	28.177	14,6	6.410	1,6	12.860	13,6	4.318	1,9
3-5	33.089	17,2	16.418	4,2	13.852	14,2	11.038	4,8
6-9	17.941	9,3	21.851	5,6	6.954	7,3	14.416	6,3
10-14	11.017	5,7	29.588	7,6	4.082	4,3	15.555	6,8
15-19	6.618	3,4	32.398	8,3	2.373	2,5	20.088	8,8
oltre 20	15.305	7,9	276.999	71,0	5.610	5,9	157.992	69,0
Non specificati	29.779	-	22.267	-	98.334	-	25.668	-
Totale ⁽²⁾	222.649	100,0	412.294	100,0	193.662	100,0	254.599	100,0

⁽¹⁾ Il denominatore del rapporto è dato dalla somma dei valori e del numero di imprese identificate.

⁽²⁾ Il totale delle imprese (dati TEC) include oltre al totale delle imprese esportatrici - tavola 3.2.1 dell'Annuario Istat-ICE - anche gli operatori che non si linkano con il Business Register

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

paesi europei, è imputabile essenzialmente alla presenza di numerosi micro-esportatori per i quali è difficile presidiare più mercati. Tuttavia, al crescere delle dimensioni aziendali, la diversificazione dei mercati di sbocco delle esportazioni non evolve in modo uniforme tra i paesi europei: le imprese italiane e spagnole tendono infatti a concentrarsi in un minore numero di mercati di sbocco rispetto a quelle francesi e tedesche, come mostra il dato sulla quota di esportazioni realizzate da imprese con oltre 20 mercati di sbocco. La ventilazione geografica dell'export ha rappresentato un importante indicatore di tenuta per le imprese, specie negli anni immediatamente successivi alla crisi finanziaria. Studi recenti hanno infatti mostrato come "all'aumentare del numero delle aree di sbocco delle esportazioni si associa un netto miglioramento dello stato di salute economico-finanziaria, mentre tale relazione è meno marcata in relazione all'aumento dei prodotti esportati".¹⁴

A completamento degli indicatori finora presentati, in questa sezione si analizzano i dati sui risultati economici delle imprese manifatturiere diffusi annualmente dall'Istat¹⁵, seppur con un minor livello di aggiornamento. La propensione all'esportazione delle imprese manifatturiere – data dal rapporto tra il valore lordo delle esportazioni e il fatturato totale – si è confermata stabile nel 2015 (34,4 per cento), ma maggiore di 5 punti percentuali rispetto al 2010. Questa grandezza varia sensibilmente a seconda del settore considerato, con coefficienti particolarmente elevati nel comparto delle macchine e apparecchi (53,1), dei mezzi di trasporto (48,8), o di alcuni settori del *Made in Italy*, primo fra tutti la fabbricazione di articoli in pelle (50,6).

Inoltre, a conferma dello stretto legame esistente tra dimensione d'impresa e proiezione internazionale, la propensione a esportare aumenta al crescere dell'impresa, passando dal 9,5 per cento di quelle con un numero di addetti inferiore a 10, fino ad arrivare al 41,8 per cento delle maggiori imprese manifatturiere.

Diverse sono anche le differenze che si contano tra imprese manifatturiere esportatrici e non: prima fra tutte la dimensione aziendale; se le imprese presenti sui mercati esteri hanno in media 28 addetti, quelle attive sul solo mercato interno presentano una dimensione media di 3,8 addetti. Il grafico 6.4 mostra la differenza tra imprese esportatrici e non esportatrici relativamente ad alcune grandezze economiche (un valore pari a 100 indica l'uguaglianza fra imprese esportatrici e non). Escludendo la classe di imprese con meno di 10 addetti, è possibile vedere come il differenziale di dimensione cresca all'aumentare della classe dimensionale, con uno scarto in media di oltre 200 addetti, che interessa il segmento delle imprese più grandi.

Da uno sguardo ai principali indicatori economici del grafico 6.4, emerge chiaramente il differenziale positivo tra imprese manifatturiere esportatrici e non per quanto riguarda valore aggiunto e investimento per addetto, e, secondariamente, per il costo del lavoro per addetto. Le imprese internazionalizzate risultano così essere più produttive, più propense all'investimento e anche dotate di capitale umano di maggiore qualità. Il differenziale non sembra essere direttamente influenzato dalla dimensione aziendale, tranne, in minima parte, nel caso di valore aggiunto e costo del lavoro per addetto nelle tre classi intermedie. Da ulteriori dati a disposizione si rileva anche una maggiore profitabilità per le imprese manifatturiere esportatrici, misurata come quota del margine netto sul valore aggiunto. Anche quest'ultimo risultato appare indipendente dalla classe dimensionale considerata¹⁶.

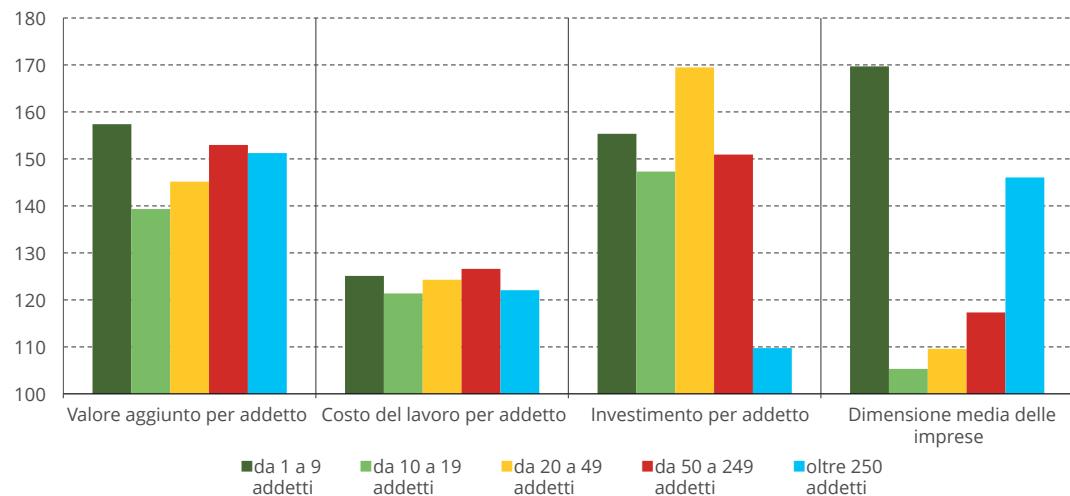
¹⁴ Cfr. l'approfondimento di C. Boselli, Le condizioni economico-finanziarie delle imprese esportatrici, nel capitolo 6 del Rapporto ICE 2016-2017.

¹⁵ Cfr. "Risultati economici delle imprese", Istat – 2 novembre 2017 -<https://www.istat.it/it/archivio/213057>.

¹⁶ Ulteriori evidenze sono disponibili nel contributo di approfondimento di C. Boselli (ved. Nota 14).

Grafico 6.4 - Indicatori economici delle imprese manifatturiere esportatrici e non esportatrici

rapporto percentuale tra gli indicatori riferiti alle imprese esportatrici rispetto alle imprese non esportatrici, anno 2015



NB valori >100 indicano valori dell'indicatore superiore per le imprese esportatrici rispetto alle non esportatrici e viceversa; valori =100 indicano identico valore per esportatrici e non esportatrici.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Innovazione e digitalizzazione nelle imprese manifatturiere esportatrici: profili, performance economica e impatto occupazionale

di Roberto Monducci, Davide Zurlo*

Introduzione

Negli anni più recenti la letteratura empirica sulle caratteristiche strutturali, sui profili strategici e sulla performance delle imprese esportatrici italiane si è arricchita di contributi basati sull'utilizzo di una nuova generazione di informazioni statistiche ufficiali integrate¹, molti dei quali sono stati realizzati nel contesto dei rapporti istituzionali tra Istat e Ice². I risultati di questi ultimi lavori anzitutto confermano ed estendono (riferendoli in molti casi all'universo delle imprese italiane) alcune evidenze consolidate in letteratura³: le unità esposte sui mercati esteri sono mediamente più grandi, più produttive, più profittevoli e con una migliore remunerazione del fattore lavoro rispetto alle imprese orientate al solo mercato interno. Dal punto di vista dinamico, inoltre, esse mostrano una maggiore propensione alla crescita dell'output e dell'occupazione.

Le classificazioni e analisi empiriche recentemente presentate dall'Istat nel Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2018⁴, diffuso a marzo, consentono di introdurre ulteriori dimensioni di profilatura e studio: in particolare, si indagano i temi della digitalizzazione, innovazione, dotazione di capitale fisico e umano delle imprese, considerati sia singolarmente sia nelle loro interazioni, sulla base di un complesso insieme di dati individuali relativi alle aziende con 10 addetti e oltre.

Ai fini dell'approfondimento presentato di seguito questa base dati è stata da un lato ridotta alle sole imprese manifatturiere, dall'altro ampliata in termini di variabili, attraverso l'integrazione con i dati relativi alle attività delle imprese esportatrici (fatturato esportato, numero di prodotti e di paesi ecc.). Ciò consente, con riferimento al periodo 2014-2017, di valutare il profilo digitale e innovativo delle imprese manifatturiere esportatrici e la loro domanda di lavoro, sia rispetto alle unità orientate al mercato domestico sia in termini di articolazione interna al sistema esportatore (per propensione all'export, dimensione, complessità merceologica e geografica delle vendite all'estero ecc.).

Lo studio qui proposto riguarda un campione di dati individuali integrati relativi a poco meno di 7mila imprese, rappresentativo delle oltre 67mila aziende manifatturiere con 10 e più addetti, che assorbono il 76 per cento degli addetti, l'85 per cento dei dipendenti e realizzano l'88,5 per cento del valore aggiunto manifatturiero.

* Istat

¹ Sulla costruzione di registri statistici integrati sulle imprese, e sul loro utilizzo a fini statistici e di ricerca economica, si vedano Alleva (2014) e Monducci (2015).

² Si vedano ad esempio Istat (2013), Istat (2017), ICE (2015), ICE (2017).

³ Tra gli altri, si vedano Accetturo et al. (2013), Calligaris et al. (2016).

⁴ <https://www.istat.it/it/archivio/212438>.



Le dimensioni di analisi

Innovazione e digitalizzazione rappresentano aspetti rilevanti per la competitività delle imprese, soprattutto in un contesto globale. Nel nostro paese, a causa soprattutto della particolare struttura dimensionale del sistema produttivo, caratterizzata dalla prevalenza di unità di piccola dimensione anche nell'industria, le innovazioni (non solo tecnologiche, ma anche organizzative e di marketing) e le tecnologie digitali, per essere pervasive, devono essere accessibili a unità economiche relativamente poco complesse dal punto di vista organizzativo, di piccole dimensioni e con disponibilità limitate di risorse economiche e manageriali. Ciò rappresenta un aspetto strutturale che può condizionare negativamente la transizione digitale del sistema produttivo e l'evoluzione verso profili innovativi più complessi.

Per le imprese esportatrici si tratta di fattori di grande rilevanza ai fini della competitività sui mercati esteri, la cui analisi integrata può consentire di individuare con maggiore precisione i punti di forza e di debolezza del nostro sistema esportatore e i fattori che influenzano il posizionamento competitivo e la performance delle imprese.

La letteratura empirica sull'interazione tra attività di esportazione, innovazione e crescita delle imprese ha da un lato consolidato la convergenza su alcuni fatti stilizzati che rappresentano un utile *background* per analisi specifiche, dall'altro evidenziato la persistenza di questioni controverse⁵.

Un primo aspetto consolidato è relativo al differenziale di performance economica tra imprese che esportano e unità orientate al solo mercato interno, rilevabile in particolare per le piccole e medie imprese. Sulla natura di questa relazione è possibile registrare almeno due interpretazioni, non necessariamente esclusive: da un lato, la presenza di elevati costi fissi di ingresso sui mercati esteri determina condizioni di accesso che richiedono maggiori livelli di produttività/efficienza (*self-selection*)⁶; dall'altro la presenza sui mercati esteri genera un contesto dinamico che stimola una superiore performance (contesto competitivo, *learning by exporting*, effetti di scala).

In questo quadro, una più elevata propensione innovativa delle imprese esportatrici rispetto a quelle domestiche sembra compatibile con entrambi i punti di vista, nel primo caso migliorando le condizioni di accesso, nel secondo interagendo dinamicamente con i fattori di stimolo derivanti dalla presenza sui mercati internazionali.

L'integrazione dell'analisi di questi aspetti con quelli relativi al grado di digitalizzazione delle imprese può migliorare la qualità dell'indagine empirica, consentendo di valutare con maggiore accuratezza il potenziale produttivo e di crescita derivante dalla transizione digitale delle imprese. In questo caso la letteratura empirica⁷ rileva effetti positivi dell'utilizzo delle ICT sia sulle decisioni di esportare sia sull'intensità di esportazione, con particolare riferimento all'utilizzo di Internet (vendite online, contatti con i clienti, analisi dei mercati, profilatura della clientela ecc.). Ai fini delle analisi presentate di seguito, focalizzate sull'interazione tra i profili digitali delle imprese e l'attività di esportazione, sembra tuttavia utile considerare contemporaneamente diversi fattori, e in particolare l'integrazione della presenza online con le strutture tecnologiche e organizzative dei processi produttivi e del *back-office*⁸, che possono rappresentare aspetti infrastrutturali di impatto più ampio.

⁵ Per un'ampia rassegna si veda il contributo di Love e Roper (2015).

⁶ Si vedano Helpman et. al. (2004). Wagner (2007).

⁷ Interessante e di grande utilità è il lavoro di Hagsten e Kotnik (2017), in termini sia di rassegna sia di analisi empirica di basi di dati d'impresa di grande estensione e profondità.

⁸ Reuber e Fischer (2011).



A partire dal contesto analitico appena descritto, l'approfondimento proposto di seguito ha l'obiettivo di misurare i profili innovativi e digitali delle imprese manifatturiere che esportano beni, valutarne le differenze nei confronti delle imprese domestiche, e mostrare il legame con le strategie e la performance aziendali, nonché misurare l'impatto di tali fattori sulla dinamica occupazionale delle imprese (esportatrici e domestiche) nella fase di ripresa economica (2014-17).

A questo scopo sono state utilizzate alcune classificazioni sviluppate dall'Istat nel recente Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2018. La prima tassonomia proposta dal Rapporto è relativa all'innovazione e classifica le imprese in cinque categorie, in ordine decrescente di intensità innovativa⁹. Una seconda classificazione, più complessa, è relativa all'analisi congiunta di dotazione di capitale fisico e umano (misurati rispettivamente in base all'intensità di immobilizzazioni materiali e alla combinazione di titolo di studio e anzianità aziendale), utilizzo di tecnologie ICT e propensione alla trasformazione digitale, che ha consentito di individuare cinque profili di impresa¹⁰.

L'uso indipendente o combinato di queste classificazioni consente di delineare ulteriori chiavi di lettura della struttura, dei comportamenti e della performance delle imprese manifatturiere, soprattutto di piccola e media dimensione.

La focalizzazione dell'analisi sulla struttura e i comportamenti delle imprese esportatrici permette di applicare questo *framework* classificatorio e analitico al sistema esportatore, misurando la propensione ed i profili di innovazione e digitalizzazione in relazione alle strategie di export ed alla performance economica e occupazionale.

I profili innovativi delle imprese esportatrici

Le stime provvisorie diffuse dall'Istat all'interno del Rapporto sulla competitività dei settori produttivi 2018 segnalano un incremento della propensione innovativa delle imprese italiane tra il 2012-2014 e il 2014-2016. Il settore manifatturiere conferma un'elevata propensione innovativa, che coinvolge circa il 58 per cento delle imprese, in crescita di 7 punti percentuali rispetto al triennio precedente.

Le ulteriori elaborazioni realizzate sulle imprese esportatrici mostrano una propensione innovativa mediamente superiore di oltre 12 punti percentuali rispetto a quelle orientate al mercato interno; il differenziale positivo a favore degli esportatori è rilevante tra le piccole imprese, ma appare notevole soprattutto tra le medie e grandi imprese.

Ai fini della valutazione del profilo innovativo delle imprese esportatrici sembrano rilevanti soprattutto i profili estremi proposti dal Rapporto Istat: 1) gli innovatori "forti", caratterizzati dall'introduzione contemporanea di innovazioni tecnologiche sia di prodotto sia di processo, associate ad innovazioni di carattere organizzativo e di marketing; 2) gli innovatori "soft", che esprimono comportamenti innovativi nelle sole sfere del marketing o dell'organizzazione.

Un primo aspetto da considerare è la presenza relativa dei due profili di imprese tra le imprese esportatrici e tra quelle orientate al mercato interno. La presenza di innovatori "forti" è, tra le unità esportatrici, notevolmente elevata e pari al 40,5 per cento, contro il 29,2 per cento delle imprese che non esportano.

⁹ Si veda Istat (2018), pag. 58-59.

¹⁰ Si veda Istat (2018), pag. 83-84.



Il differenziale favorevole alle imprese esportatrici è verificato per tutte le classi dimensionali ma soprattutto tra le piccole imprese. Sul fronte opposto, tra le imprese che vendono solo sul mercato interno emerge una superiore presenza relativa di innovatori "deboli" (22,1 per cento contro il 15,7 per cento).

Da questo punto di vista, un aspetto che caratterizza le imprese innovative esportatrici è una presenza relativamente elevata di soli innovatori di prodotto (13,4 per cento) rispetto a quelli solo di processo (8,5 per cento). Questa relazione è invertita per le imprese orientate al mercato interno.

All'aumentare del grado di esposizione estera le differenze tra i profili innovativi diventano ancora più marcate: rispetto al complesso delle imprese esportatrici innovative, quelle che esportano almeno il 50 per cento del fatturato mostrano una maggiore quota di innovatori "forti" (47,1 per cento contro 40,5 per cento) e di innovatori di prodotto (16 per cento contro 13,4 per cento). D'altra parte, si riduce ulteriormente la quota di innovatori "deboli" (meno del 10 per cento).

La compresenza di innovazioni tecnologiche (cioè di prodotto e processo) e innovazioni organizzative e di marketing rappresenta quindi, a prescindere dalla dimensione aziendale, un tratto distintivo delle imprese esportatrici che tende ad affermarsi in misura crescente all'aumentare della loro esposizione sui mercati internazionali.

Rispetto alle imprese domestiche, nel settore esportatore il ruolo del fattore dimensionale nel determinare profili innovativi a elevata complessità appare più significativo.

Per quanto riguarda i profili economici e i comportamenti esportativi delle imprese esportatrici che hanno introdotto innovazioni nel triennio 2014-2016 (Tavola 1), emergono alcune evidenze che, se da un lato confermano interazioni già ampiamente rilevate dalla letteratura empirica, dall'altro sembrano indicare una crescente complessità delle relazioni tra attività di esportazione, innovazione, dimensione e performance economica delle imprese.

Tavola 1 - Imprese manifatturiere esportatrici con almeno 10 addetti che hanno introdotto innovazioni nel 2014-2016 per alcune tipologie di innovazione: indicatori medi economici e di export (a)

	Innovatori "soft"	Innovatori di solo processo	Innovatori di solo prodotto	Innovatori forti
Quota di fatturato esportato	24,8	23,4	31,3	33,9
Numero di prodotti	11,8	11,6	12,9	15,7
Numero di aree	3,6	3,4	4,7	4,7
Numero di paesi	12,2	12,3	19,0	19,7
Produttività del lavoro (b)	54,7	62,7	65,3	64,9
Redditività (c)	7,7	8,6	9,6	8,2
Dimensione media	35,5	41,1	45,5	85,3

(a) anno 2015

(b) migliaia di euro

(c) rapporto tra margine operativo lordo, corretto depurandolo dalla componente assimilabile al "costo del lavoro" dei lavoratori indipendenti delle piccole imprese, e fatturato (%)

Fonte: elaborazioni su dati Istat



Per tutti gli indicatori considerati la performance degli innovatori "forti" è nettamente superiore a quella degli innovatori "soft": essi presentano mediamente una più elevata quota di fatturato esportato (33,9 per cento rispetto a 24,8 per cento) e una maggiore diversificazione merceologica e geografica dell'export, oltre che superiori livelli di produttività (+18,6 per cento). Negli anni qui considerati, tuttavia, tale migliore performance si riflette solo parzialmente su un superiore livello di redditività (8,2 per cento contro 7,7 per cento il margine operativo sul fatturato).

Questa chiara evidenza dipende solo in parte dalla maggiore dimensione media delle imprese classificate come innovatori "forti" (85 addetti per impresa; 26 la dimensione mediana) rispetto agli innovatori "soft" (35 addetti medi e 18 mediani), essendo verificata anche per le sole piccole imprese.

Considerando anche le altre due tipologie di innovazione, quella di prodotto si conferma un fattore associato ad un'elevata esposizione commerciale (31,3 per cento), solo di poco inferiore a quella del gruppo degli innovatori "forti". Oltre a questa caratteristica, gli innovatori di prodotto mostrano una diversificazione produttiva e geografica dell'export paragonabile a quella degli innovatori "forti", con risultati economici anche migliori (superiore produttività del lavoro e redditività delle vendite).

Si può osservare come tali risultati appaiano compatibili con scenari strategici nei quali l'innovazione di prodotto, in sé, contribuisce soprattutto ad aprire possibilità di ulteriore penetrazione in mercati già serviti (o anche a crearne di nuovi), mentre la compresenza di altre forme di innovazione, legate all'innalzamento dell'efficienza dei processi o alla capacità organizzativa e di affermazione del marchio, può contribuire a consolidare quelle nuove possibilità aperte dall'innovazione di prodotto. D'altra parte, seguendo un punto di vista maggiormente legato a una visione che vede l'efficienza delle imprese come pre-condizione per una efficace presenza sui mercati esteri, l'innovazione di processo può anticipare successive innovazioni di prodotto finalizzate ad aumentare la competitività delle esportazioni, con effetti positivi su propensione all'export e diversificazione geografica e merceologica.

I profili digitali delle imprese esportatrici

L'analisi dei profili di digitalizzazione/dotazione di capitale fisico e umano delle imprese manifatturiere, distinte tra esportatrici e unità orientate al solo mercato interno, segnala in primo luogo un'elevata presenza di imprese definite "Indifferenti" alla digitalizzazione (si tratta di "imprese che non hanno effettuato significativi investimenti in passato né soprattutto li ritengono rilevanti ai fini dell'attività di impresa"). Si tratta dell'84,7 per cento delle imprese non esportatrici e del 57 per cento delle unità esportatrici. Sul fronte opposto, la quota di imprese classificabili come "Digitali compiute" risulta molto limitata anche tra le imprese esportatrici (1,8 per cento).

Tra le imprese esportatrici emerge il raggruppamento delle "Sensibili vincolate" (29,3 per cento, che diventa 35,5 per cento nelle imprese che esportano oltre il 50 per cento del fatturato). Sono imprese che hanno espresso un giudizio positivo sulla rilevanza di questo tipo di investimenti sulla propria attività, ma che sono caratterizzate da una medio-bassa dotazione di capitale fisico e una bassa dotazione di capitale umano.

I diversi indicatori economici e di esportazione (Tavola 2) mostrano in primo luogo differenze dimensionali rilevanti tra i diversi raggruppamenti di propensione digitale. Se, ai poli opposti, le imprese "Indifferenti" risultano caratterizzate dalla più bassa dimensione media e quelle "Digitali compiute" da quella più elevata, i profili intermedi mostrano meno scontate caratteristiche dimensionali.



Tavola 2 - Imprese manifatturiere esportatrici con almeno 10 addetti per propensione alla trasformazione digitale: indicatori economici (valori medi) e di export
Anni 2015-2017

	Quota di fatturato esportato	Numero di prodotti	Numero di aree	Numero di paesi	Produttività del lavoro (a)	Redditività (b)	Dimensione media
Indifferenti	25,6	8,1	3,3	11,2	56	8	29,7
Sensibili vincolate	33,1	15,7	4,5	18,5	61,4	8,7	50,2
Digitali incompiute	49,6	35,8	6,9	35,6	61,3	7,5	163,6
Sensibili	31,4	17,3	5,2	21,5	79,2	10,4	72,5
Digitali compiute	38,6	50,6	7	40,5	100,2	9,9	425,2
Totale	29,1	12,6	4	15,4	60,8	8,5	49,8

(a) migliaia di euro

(b) rapporto tra margine operativo lordo (corretto depurandolo dalla componente assimilabile al "costo del lavoro" dei lavoratori indipendenti delle piccole imprese, e fatturato (%))

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Di particolare interesse appare il confronto tra i due raggruppamenti di imprese definiti come "Sensibili" e "Sensibili vincolate", caratterizzate da dimensioni pari o di poco superiori a quella media e da una apprezzabile sensibilità verso la trasformazione digitale, ma differenziate soprattutto per dotazioni di capitale fisico e umano diverse.

In particolare, il gruppo delle "Sensibili vincolate", con una dimensione pari a circa quella media, mostra una elevata propensione all'export (33,1 per cento), buoni livelli di redditività e di diversificazione geografica e merceologica (sebbene inferiori a quelli relativi agli altri gruppi di imprese "non indifferenti" alla trasformazione digitale).

Interessante appare anche la performance economica ed esportativa del gruppo delle imprese "Sensibili" (circa il 10 per cento delle imprese esportatrici, caratterizzate da un livello medio di digitalizzazione, livelli elevati di dotazione di capitale fisico e umano e una elevata considerazione del ruolo strategico della digitalizzazione): con una dimensione prevalente che si colloca ad un livello intermedio tra i cinque gruppi, queste imprese mostrano livelli molto elevati di produttività e redditività, associati ad un livello relativamente contenuto di esposizione estera, in termini di quota di fatturato esportato e diversificazione geografica e merceologica. In questo caso sembra emergere in qualche misura un potenziale inespresso di capacità esportativa, se paragonato alla performance del gruppo precedente, caratterizzato da condizioni strutturali meno favorevoli ma da una analoga sensibilità verso la rilevanza della transizione digitale.

Innovazione, digitalizzazione, dotazione di capitale e crescita dimensionale delle imprese

L'approfondimento dei fattori associati alla crescita delle imprese nella fase di ripresa economica (2014-2017) può rappresentare un ulteriore elemento di valutazione della relazione tra profilo innovativo e digitale e performance economica delle imprese esposte sui mercati esteri, relativa in questo caso alla loro espansione dimensionale in termini di occupazione. A queste dimensioni si aggiungono quelle relative alla dotazione di capitale umano e fisico ed al livello di efficienza.

La base dati e la metodologia econometrica, utilizzate nel Rapporto Istat con riferimento al complesso delle imprese, consentono di stimare l'effetto delle diverse caratteristiche e strategie



aziendali sulla dinamica occupazionale dell'intera distribuzione delle variazioni occupazionali. Le stime sono state effettuate sulle imprese manifatturiere esportatrici, utilizzando i risultati presentati nel Rapporto Istat, relativi al complesso delle imprese, come termine di confronto¹¹.

I risultati delle stime (Grafico 1) consentono di evidenziare gli effetti di diversi fattori sulla variazione occupazionale delle imprese durante la fase di ripresa economica.

La possibilità di stimare l'impatto sia sulla mediana sia sul primo e il terzo quartile della distribuzione delle variazioni delle posizioni lavorative permette di definire una misura della relazione tra le strategie aziendali e la domanda di lavoro, tenendo conto dell'elevato grado di eterogeneità dei profili di impresa. L'emersione di questo tipo di effetti assume rilevanza soprattutto in termini di *policy*, poiché fornisce indicazioni anche sulla possibilità che determinate misure di incentivo nei confronti di uno specifico fattore o caratteristica o strategia d'impresa possano generare effetti positivi (o negativi) non solo sull'andamento medio delle variabili di interesse, ma anche sul grado di disuguaglianza di quelle stesse variabili.

Sia per il complesso delle imprese manifatturiere sia per quelle esportatrici le stime mostrano un impatto consistente e diffuso della dotazione di un livello elevato di capitale umano. Questo fattore esercita un effetto differenziale di +3,9 punti percentuali sulla crescita dell'occupazione delle imprese esportatrici (+4,9 p.p. per il complesso delle imprese manifatturiere). Ad un effetto mediano lievemente inferiore corrisponde tuttavia, per le imprese esportatrici, un impatto molto rilevante sull'intera distribuzione delle variazioni occupazionali, con particolare riferimento alla parte più dinamica (terzo quartile), la cui crescita dimensionale sembra risentire in misura molto consistente di livelli elevati di dotazione di capitale umano. In altri termini, la presenza di un capitale umano elevato si configura come un elemento di "convergenza verso l'alto" della dinamica dell'intero universo di imprese qui considerate.

Un secondo fattore il cui impatto è di spostamento verso l'alto di tutta la distribuzione è relativo ai livelli di produttività. Una elevata produttività del lavoro produce un effetto mediano più elevato tra le imprese esportatrici (+2,6 p.p. contro +1,9 per il complesso delle imprese). Il terzo fattore per impatto è l'innovazione "forte", che genera un effetto mediano di +1,3 p.p. (+1,5 per l'intera manifattura). Per questi tre fattori, a un effetto medio positivo si associa un miglioramento di tutta la distribuzione, segnalando un effetto diffuso sull'intero sistema delle imprese che esportano.

La digitalizzazione esercita invece un effetto di aumento delle eterogeneità nelle dinamiche occupazionali, sulla base di un effetto nullo sul quartile più basso e solo di poco positivo su quello più alto.

Appare interessante l'effetto specifico dell'innovazione "soft" nel caso delle imprese esportatrici. Rispetto a quanto stimato per il complesso delle imprese, l'introduzione di innovazioni organizzative o di marketing migliora la performance media del sistema esportatore agendo sul miglioramento della sola coda inferiore della distribuzione.

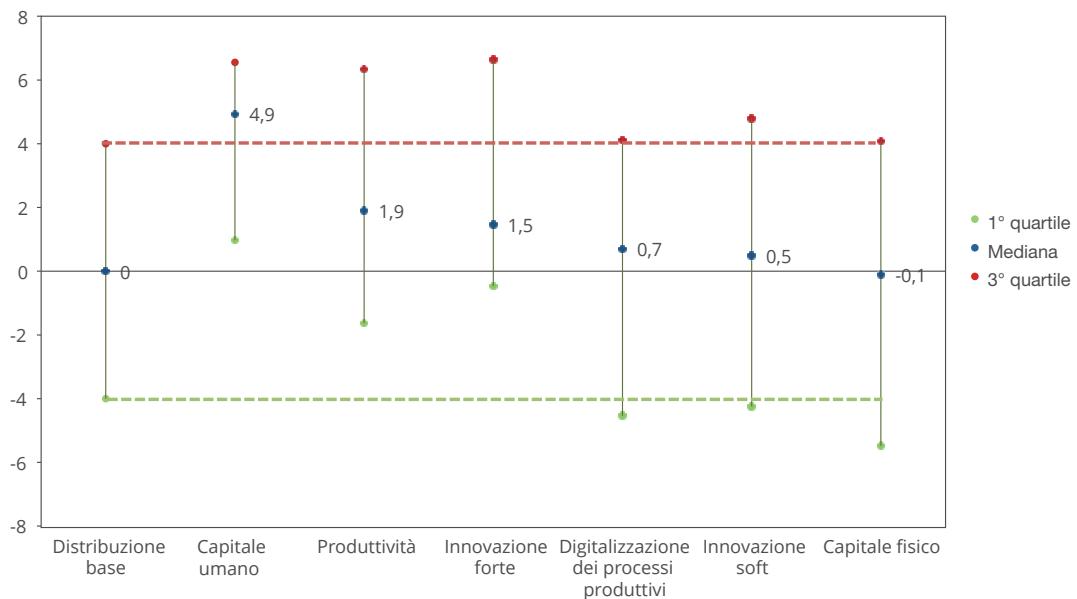
¹¹ La metodologia utilizzata si basa sulla stima di una regressione quantilica che evidenzia l'impatto di ogni singolo fattore considerato su primo quartile, mediana e terzo quartile della distribuzione delle variazioni occupazionali. Le stime incorporano controlli per numerose caratteristiche delle imprese (dinamica del fatturato, costo del lavoro per unità di prodotto, età dell'impresa, settore, localizzazione, composizione dell'occupazione, appartenenza a gruppi, integrazione verticale, strategie competitive). Istat (2018), pag. 94-97.



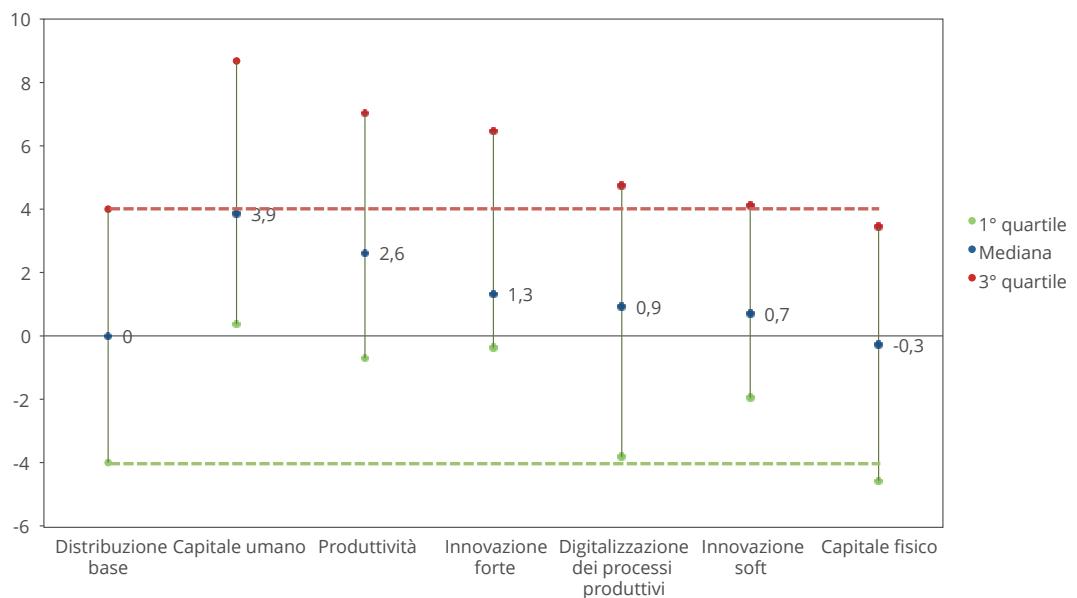
Grafico 1 – Effetti delle caratteristiche e strategie d’impresa sulla variazione dell’occupazione delle imprese manifatturiere.

Contributi alla variazione dei quartili della distribuzione base di la variazione delle posizioni lavorative tra il 2014 e il 2017 (valori percentuali).

A - Totale imprese manifatturiere



B - Totale imprese manifatturiere



La replica delle stime sulle sole piccole imprese esportatrici evidenzia alcune specificità di rilievo: se per il complesso delle imprese la stima dei fattori di espansione occupazionale segnalava la prevalenza del capitale umano, nel caso delle piccole imprese il principale fattore discriminante la performance occupazionale è l’innovazione “forte”, che rappresenta inoltre un rilevante



fattore di convergenza, producendo impatti diffusi sulla crescita occupazionale.

Il secondo fattore è rappresentato dal capitale umano, particolarmente rilevante sui *top performers*, ma molto significativo anche sul primo quartile della distribuzione. Rispetto alle stime relative al complesso delle imprese esportatrici, nel caso delle piccole imprese profili digitali elevati producono un effetto occupazionale positivo più intenso, anche se si conferma l'effetto divergente già riscontrato.

Impatti meno rilevanti, ma sempre positivi, si rilevano per la produttività, la dotazione di capitale fisico e infine per l'innovazione "soft".

Conclusioni

Le analisi presentate, basate su un ampio utilizzo integrato di dati d'impresa derivanti da dati amministrativi e indagini statistiche relativi al periodo 2014-2017, delineano un quadro strutturale e dinamico dei profili innovativi e digitali delle imprese esportatrici italiane che appare ben caratterizzato, con chiare evidenze sulla rilevanza dell'innovazione, declinata secondo modelli diversi, per la performance economica, la competitività sui mercati esteri e la crescita dimensionale degli esportatori, soprattutto di piccole dimensioni; più incerto appare invece l'impatto della digitalizzazione, soprattutto alla luce della persistente debolezza di ampi segmenti del sistema produttivo nei processi di transizione digitale.

In particolare,

- le imprese esportatrici mostrano una propensione all'innovazione nettamente superiore a quella delle imprese orientate al solo mercato interno, verificata in tutte le fasce dimensionali delle imprese.
- La compresenza di innovazioni tecnologiche di prodotto e processo e innovazioni organizzative e di marketing (caratteristica degli innovatori "forti") rappresenta, a prescindere dalla dimensione aziendale, un tratto distintivo delle imprese esportatrici rispetto a quelle domestiche, che tende a diffondersi all'aumentare della loro esposizione sui mercati internazionali.
- Per le imprese esportatrici emerge una rilevante performance degli innovatori solo di prodotto, mentre il quadro della performance degli innovatori di solo processo appare contenuto e allineato a quello delle imprese che non introducono innovazioni tecnologiche, ma solo organizzative e/o di marketing.
- I profili digitali delle imprese esportatrici sono strutturalmente più evoluti rispetto a quelli delle imprese domestiche, sia tra le piccole sia tra le medio-grandi imprese, seppure in un contesto di estesa presenza di unità poco sensibili alla transizione digitale.
- La crescita dimensionale delle imprese esportatrici nel periodo 2014-2017 appare trainata, con impatti diffusi, dalla qualità del capitale umano, dai livelli di produttività e da strategie innovative complesse. La digitalizzazione produce invece un impatto occupazionale complessivo solo lievemente positivo, con forti effetti di divergenza sul sistema esportatore.
- Per le piccole imprese che esportano, il principale *driver* della crescita dimensionale è l'innovazione "forte", che rappresenta inoltre un rilevante fattore di convergenza, producendo impatti diffusi sulla crescita occupazionale del complesso delle unità di minore dimensione.



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.
- Alleva G. (2014), *Integration of business and trade statistics: limitations and opportunities*, Invited paper at the DGINS Conference 2014 - Towards Global Business Statistics, Riga, 24-25 September. <http://dgins.csb.gov.lv/>.
- Calligaris S., Del Gatto M., Hassan F., Ottaviano G.I.P. e Schivardi F. (2016), *Export Partecipation and Misallocation after the Financial Crisis: Evidence from Italy*, in "Global Value Chains, Trade Networks and Firm Performance: International Evidence and the Italia Case", edited by Stefano Manzocchi and Gianmarco I.I. Ottaviano, Rivista di Politica Economica, VII-IX, Il Mulino.
- Hagsten E., Kotnik P. (2017), *ICT as facilitator of internationalisation in small- and medium-sized firms*, Small Business Economics, 2017, vol. 48, issue 2.
- Helpman E., Melitz M., Yeaple S. (2004), *Export versus FDI with heterogeneous firms*. American Economic Review, 94.
- Istat (2013), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, febbraio, www.istat.it/it/archivio/82456.
- Istat (2014), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo, www.istat.it/it/archivio/113149
- Istat (2017), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo, www.istat.it/it/archivio/197346.
- Istat (2018), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi*, marzo www.istat.it/it/archivio/212438.
- Ice (2016), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio, www.ice.it/it/studi-e-rapporti/archivio-rapporti-annuali/rapporto-2016.
- Ice (2017), *L'Italia nell'economia internazionale*, luglio, www.ice.it/it/studi-e-rapporti/archivio-rapporti-annuali/rapporto-2017.
- Love, J.H., Roper S. (2015), *SME innovation, exporting and growth: A review of existing evidence*. International Small Business Journal, vol. 33 (I).
- Monducci, R. (2015), *A multidimensional approach for the measurement of competitiveness and economic resilience: the design, production and exploitation of integrated micro level data*, Joint IEA-IFI Strategic Forum 2015 and Workshop of the High-Level Expert Group on the Measurement of Economic Performance and Social Progress: Measuring economic, social and environmental resilience. EIEF, Rome 25-26 November.
- Reuber A.R., Fischer E. (2011), *International entrepreneurship in internet-enabled markets*. Journal of Business Venturing, 26.(6).
- Wagner J. (2007), *Exports and productivity: A survey of the evidence from firm-level data*. The World Economy, 30.



Imprese esportatrici dirette ed evolute: aspetti di misurazione e implicazioni di *policy*

di Stefano Menghinello, Mirella Morrone e Lorenzo Soriani*

Premessa

Il dibattito in corso negli ultimi anni sulle misure di politica industriale e commerciale più idonee a rafforzare la crescita delle esportazioni ha radici nel quadro teorico che individua nei margini estensivo (ampliamento della platea delle imprese esportatrici) e/o intensivo (incremento della propensione all'export delle imprese già esportatrici) le due principali "leve" per incrementare in modo strutturale la capacità di esportare di un determinato paese.

Tale dibattito è stato rilanciato dallo sviluppo di un importante filone teorico sull'eterogeneità d'impresa che ha preso avvio dal contributo di Melitz (2003) e successive estensioni¹, focalizzandosi sulle differenze di produttività tra imprese per spiegare la capacità di esportare. In particolare, solo le imprese più produttive riescono ad affrontare i *sunk costs*, fissi o variabili, legati all'attività di export. In Melitz (2003) una riduzione dei costi variabili determina sia un incremento delle esportazioni per le imprese già presenti sui mercati esteri (margini intensivo), sia un aumento del numero degli esportatori (margini estensivo), mentre una riduzione dei costi fissi dà luogo solo a una variazione dei margini estensivi. In Melitz e Ottaviano (2008), invece, la presenza di margini di *mark up* variabili implica che la riduzione dei *trade costs* determini effetti di competizione tra le imprese; ne consegue che anche una riduzione dei costi fissi all'esportazione possa determinare un incremento del margine intensivo.

L'introduzione, fin dalla prima edizione dell'annuario statistico Istat-ICE (1998), di un set di nuove tavole che consentono di affiancare alle tradizionali statistiche di commercio con l'estero per prodotto paese e territorio nuove statistiche declinate secondo le caratteristiche strutturali delle imprese esportatrici e importatrici ha costituito un primo e pionieristico approccio alla misurazione di questo fenomeno, poi ripreso e ampliato nell'ambito di importanti progetti internazionali coordinati da Eurostat, OCSE e più recentemente da ONU. In particolare, la produzione a livello europeo delle statistiche TEC (*Trade by Enterprise Characteristics*), da qualche anno oggetto di obbligo di compilazione e trasmissione a Eurostat, come previsto da un regolamento statistico comunitario, consente di realizzare confronti sulla struttura settoriale e dimensionale delle imprese esportatrici tra paesi dell'Unione Europea.

Al di là di alcune importanti innovazioni nel frattempo introdotte a livello nazionale e internazionale – come ad esempio l'inclusione nell'annuario Istat-ICE di indicatori sulla performance economica delle imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici nonché di nuove tavole sulla distribuzione delle imprese esportatrici per dimensione economica e propensione all'export – il quadro di riferimento per la produzione di queste statistiche è rimasto sostanzialmente immutato rispetto all'impostazione iniziale.

Queste statistiche identificano, infatti, le sole imprese esportatrici che producono e vendono direttamente sui mercati esteri i propri prodotti, di seguito definite *imprese esportatrici dirette*. In particolare, la complessità dei profili di internazionalizzazione delle imprese non è stata

*Istat

¹ Si veda, ad esempio, Melitz e Ottaviano (2008), Chaney (2008), Bernard et alii (2011).



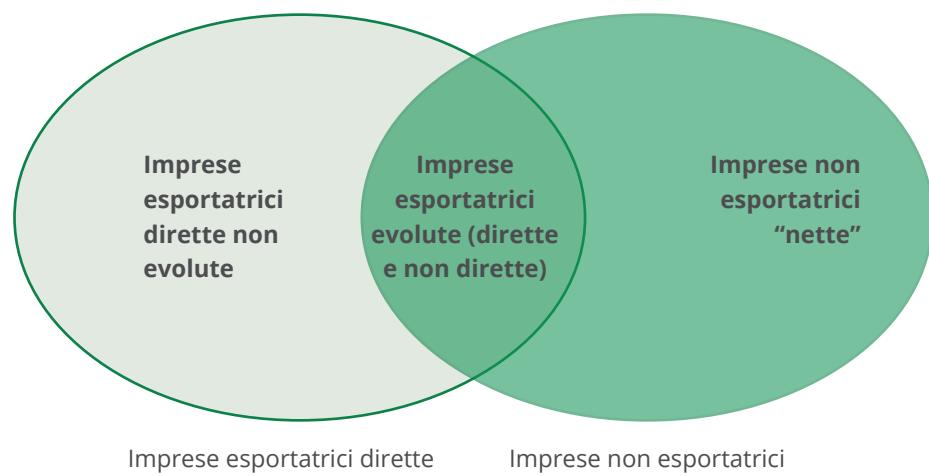
incorporata nella produzione di queste statistiche²; inoltre, la popolazione delle imprese non esportatrici è stata definita come un insieme residuale le cui caratteristiche rimangono di fatto sostanzialmente inesplorate.

Obiettivo di questo contributo è di sviluppare, sulla base di un approccio *register based*, una misurazione più articolata che consenta di superare la tradizionale dicotomia tra imprese esportatrici e non esportatrici. In particolare, sulla base dell'integrazione del registro di base delle imprese esportatrici con altri registri e indagini statistiche (archivio gruppi, statistiche sulle attività multinazionali delle imprese) è possibile introdurre il concetto di *impresa esportatrice evoluta*. Questa particolare tipologia di impresa esportatrice appartiene a un gruppo di imprese e presenta una pluralità di (potenziali) canali di accesso ai mercati esteri tramite altre imprese esportatrici presenti nel gruppo, o la presenza diretta all'estero di altre imprese del gruppo (se appartiene a un gruppo internazionale)³.

Caratteristiche delle imprese esportatrici dirette

È interessante notare che un'impresa esportatrice evoluta può essere presente sia nell'ambito delle imprese esportatrici dirette (esportatrici dirette evolute) sia di quelle non esportatrici (esportatrici non dirette evolute) (vedi Grafico 1).

Grafico 1 – Imprese esportatrici dirette non evolute, evolute e non esportatrici



2 Si segnala, tuttavia, che l'Istat ha pubblicato analisi e tavole di dati basate su una tassonomia delle imprese esportatrici che deriva da importanti contributi della letteratura internazionale (Helpman et al. (2004) e Altomonte et al. (2012). Si veda il Rapporto sulla competitività dei settori produttivi, edizioni 2013 e 2017 e la sezione "Statistiche Sperimentali" del sito istituzionale www.istat.it

3 Questa definizione più ampia di impresa esportatrice esclude tuttavia il caso in cui un'impresa manifatturiera produca un prodotto che poi viene successivamente venduto all'estero da un'altra impresa a essa non connessa da legami di controllo proprietario. Sebbene il prodotto abbia come destinazione finale il mercato estero, l'impresa che ha acquistato il prodotto dall'impresa produttrice per poi destinarlo al mercato estero ne ha acquisito la proprietà realizzando così di fatto una operazione tra soggetti residenti e indipendenti che non rientra nella definizione di attività internazionali. Diverso è il caso di transazioni tra imprese nell'ambito dello stesso gruppo di impresa che, pur assumendo a tutti gli effetti la forma di operazioni tra soggetti residenti, sono sottoposte al coordinamento di uno stesso soggetto decisore e pertanto riflettono una strategia comune di internazionalizzazione commerciale o produttiva.



Di conseguenza, le imprese esportatrici dirette non evolute sono imprese indipendenti o imprese appartenenti a gruppi che esportano direttamente ma non sono connesse con altre imprese esportatrici e/o affiliate all'estero. Mentre le imprese non esportatrici "nette" sono imprese che non presentano canali per esportare né diretti, né indiretti.

L'analisi empirica fa riferimento all'anno 2015 e si focalizza sulle sole imprese manifatturiere, pur considerando l'intero perimetro del gruppo per identificare sia altre imprese esportatrici sia imprese residenti all'estero⁴. L'annuario statistico Istat-ICE individua nel 2015 oltre 88 mila imprese manifatturiere come imprese esportatrici dirette. Queste aziende rappresentano il 22,7 per cento delle imprese attive della manifattura, impiegano quasi 2,5 milioni di addetti (quasi il 70 per cento degli addetti dell'intero comparto manifatturiero) ed esportano 325 miliardi di euro.

Nell'ambito delle imprese esportatrici dirette, le imprese esportatrici evolute sono presenti in numero limitato, 11.736 (pari al 13,3 per cento del totale delle imprese manifatturiere esportatrici), ma hanno un peso rilevante in termini di addetti (quasi il 50 per cento) e soprattutto di export (65 per cento circa) (Tavola1).

Tavola 1 - Imprese esportatrici dirette (evolute e non evolute) per classe di addetti - Anno 2015

Classe di addetti	Imprese esportatrici dirette			Esportatrici evolute in percentuale del totale		
	non evolute	evolute	totale	Imprese	Addetti	Esportazioni
0-9	43.467	2.386	45.853	5,2	5,7	13,5
10-19	17.888	2.091	19.979	10,5	10,8	18,7
20-49	10.908	2.953	13.861	21,3	22,6	31,1
50-99	3.000	1.834	4.834	37,9	39,0	46,4
100-249	1.152	1.560	2.712	57,5	59,2	65,6
250 e oltre	268	912	1.180	77,3	81,9	82,9
Totale	76.683	11.736	88.419	13,3	48,3	64,7

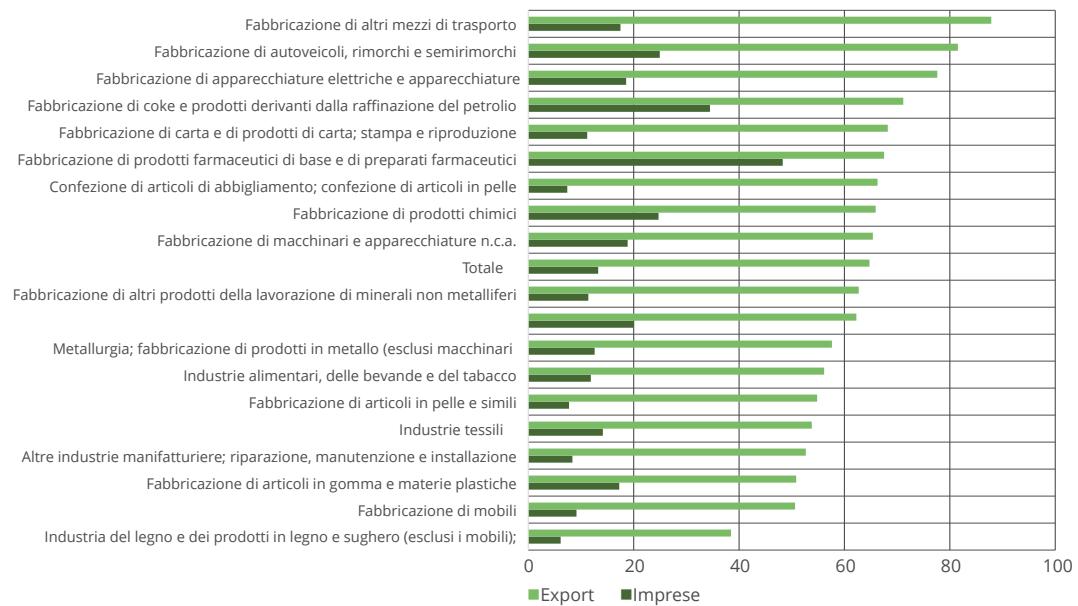
Fonte: Istat

Il peso delle imprese esportatrici dirette evolute sul totale imprese esportatrici dirette cresce considerevolmente con la dimensione d'impresa: è pari a quasi il 40 per cento per le imprese medio-piccole (da 50 a 99 addetti), mentre per le imprese esportatrici con 100 addetti e oltre la quota delle imprese evolute risulta maggioritaria e molto elevata sia in termini di addetti che di contributo all'export. L'analisi per settore di attività economica (Grafico 2) mostra che le imprese esportatrici dirette evolute hanno un peso notevole sull'export settoriale nei mezzi di trasporto, nell'elettronica, e nella raffinazione petrolifera.

⁴ L'analisi è stata effettuata a partire dalla base dati a livello micro utilizzata per la produzione delle tavole sulle imprese esportatrici, dopo averla integrata con l'archivio statistico dei gruppi di imprese e i micro-dati della rilevazione sulla struttura e le attività delle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (Outward FATS). Il processo di integrazione ha portato a identificare come imprese esportatrici "evolute" le imprese esportatrici e non esportatrici appartenenti a un gruppo di impresa in cui almeno un'altra impresa è risultata esportatrice e/o un'altra impresa è residente all'estero, fornendo così almeno un canale alternativo di accesso ai mercati esteri rispetto all'esportazione diretta (possibile per le sole imprese esportatrici).



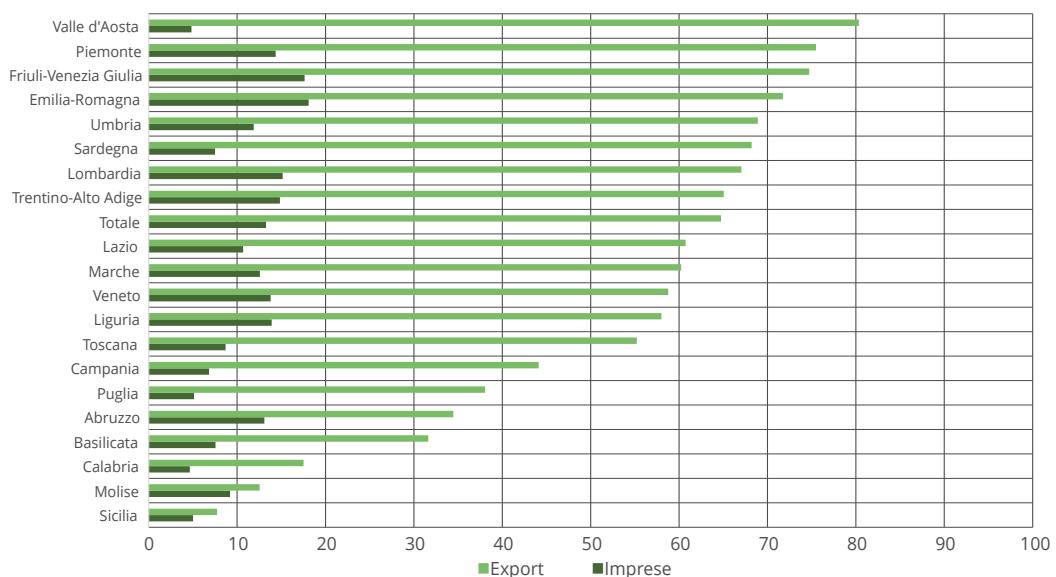
Grafico 2 - Imprese esportatrici dirette evolute per settore di attività economica - Anno 2015
(in percentuale delle imprese esportatrici dirette, graduatoria secondo il peso sull'export)



Le imprese esportatrici dirette evolute hanno inoltre un peso sull'export settoriale superiore alla media nella farmaceutica, chimica, abbigliamento e macchine utensili, mentre la quota sull'export settoriale risulta relativamente meno rilevante nella fabbricazione di mobili, per gli articoli in gomma e materie plastiche, nei prodotti tessili e in pelle e nei prodotti alimentari.

Per quanto riguarda la localizzazione delle imprese esportatrici dirette evolute risulta che la loro presenza è relativamente più concentrata in termini di valore delle esportazioni in alcune regioni quali Emilia-Romagna, Friuli-Venezia Giulia, Piemonte e, in virtù anche del limitato numero di esportatori, in Valle d'Aosta (Grafico 3).

Grafico 3 - Imprese esportatrici dirette evolute per regione di localizzazione - Anno 2015
(in percentuale delle imprese esportatrici dirette, graduatoria secondo il peso sull'export)



Altre regioni che si caratterizzano per un peso superiore alla media nazionale per quanto riguarda il valore delle esportazioni attivate dalle imprese esportatrici dirette evolute sono Trentino-Alto Adige, Lombardia, Sardegna e Umbria. Un contributo particolarmente contenuto delle imprese dirette evolute sia in termini di numero di unità che di valore delle esportazioni contraddistingue gran parte delle regioni del Mezzogiorno e soprattutto Sicilia, Molise, Calabria e Basilicata.

Le imprese esportatrici non dirette evolute

Venendo ora a considerare le imprese non esportatrici, risulta che il numero di imprese esportatrici non dirette evolute è piuttosto limitato (6.790 contro le quasi 295 mila non esportatrici nette); tuttavia con l'ampliarsi della dimensione media d'impresa la quota di imprese esportatrici non dirette evolute si incrementa significativamente sia in termini di unità che di addetti (Tavola 2).

Tavola 2 - Imprese non esportatrici (nette ed esportatrici non dirette evolute) per classe di addetti - Anno 2015

Classe di addetti	Imprese non esportatrici			Percentuale di imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle imprese non esportatrici	
	nette	esportatrici non dirette evolute	totale	Imprese	Addetti
0-9	271.133	4.851	275.984	1,8	2,2
10-19	18.007	1.173	19.180	6,1	6,3
20-49	4.350	560	4.910	11,4	12,4
50-99	493	126	619	20,4	21,0
100-249	116	58	174	33,3	35,4
250 e oltre	11	22	33	66,7	73,5
Totale	294.110	6.790	300.900	2,3	6,7

Fonte: Istat

È interessante notare che per le imprese tra 20 e 49 addetti, le imprese esportatrici non dirette evolute rappresentano più del 10 per cento, quota che si incrementa al 20 per cento per le imprese con 50-99 addetti. Oltre i 100 addetti le imprese esportatrici non dirette evolute sono circa fino a raggiungere i due terzi per le imprese con 250 addetti e oltre.

Il peso delle imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle non esportatrici totali risulta particolarmente elevato, sia in termini di numero di imprese che di addetti, in alcuni specifici settori, come ad esempio la fabbricazione di prodotti chimici, di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi, di prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio, di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici (Grafico 4).

Quote più contenute ma comunque rilevanti di imprese esportatrici non dirette evolute sul totale delle imprese non esportatrici si rilevano nella fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali; di macchinari e apparecchiature e di articoli in gomma e materie plastiche.

A livello territoriale, l'incidenza delle imprese esportatrici non dirette evolute risulta relativamente più elevata in regioni come Emilia-Romagna, Marche, Lombardia e Friuli-Venezia Giulia.



Molto più contenuta è la presenza in altre regioni, come ad esempio Puglia, Calabria, Sardegna e Campania (Grafico 5).

Grafico 4 - Imprese esportatrici non dirette evolute per settore di attività economica - Anno 2015

(in percentuale delle imprese non esportatrici totali, graduatoria secondo il peso sugli addetti)

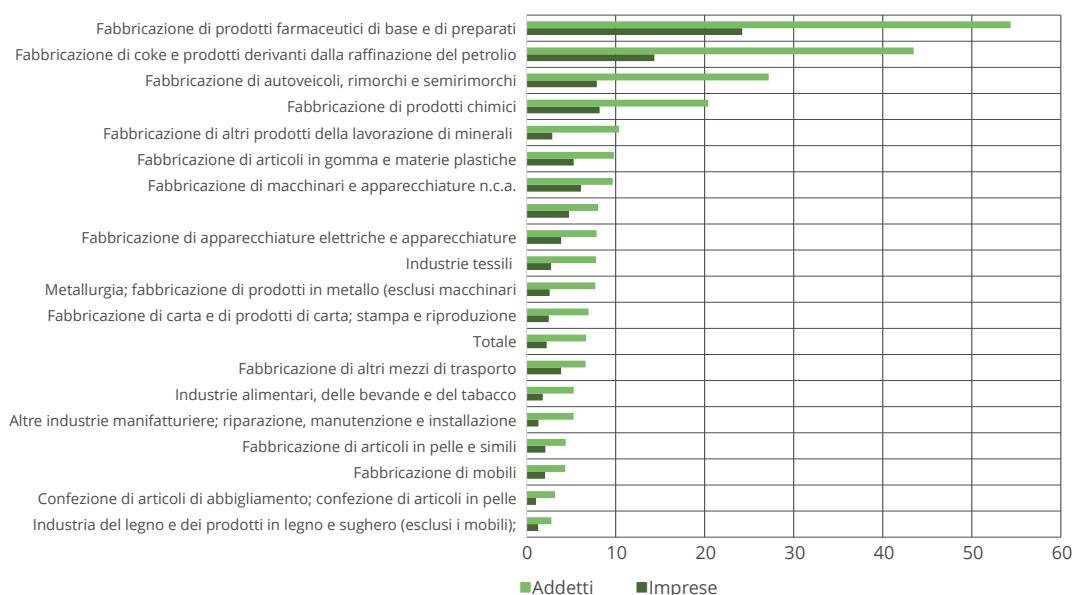
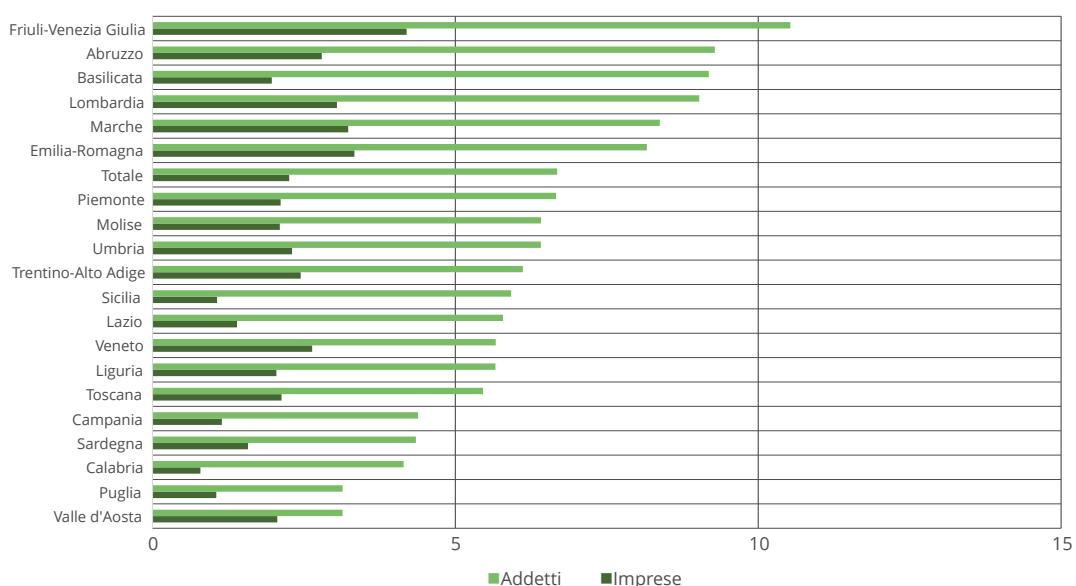


Grafico 5 - Imprese esportatrici non dirette evolute per regione di localizzazione - Anno 2015

(in percentuale delle imprese non esportatrici totali, graduatoria secondo il peso sugli addetti)



Un interessante approfondimento riguarda le imprese non esportatrici nette (quasi 295 mila) che sono state analizzate sia per forma giuridica che, limitatamente alle sole imprese con 100 addetti e oltre, sulla base di *profiling* individuale.



L'analisi per forma giuridica mostra, come atteso, che il peso delle società di capitale si incrementa con la dimensione d'impresa, mentre le società individuali o di persone diminuiscono al crescere della dimensione aziendale. Più interessante è notare il peso crescente della forma cooperativa e altre forme assimilabili che tende a incrementarsi in modo significativo con la dimensione d'impresa, pur avendo tuttavia un ruolo minoritario (Tavola 3).

Tavola 3 - Imprese non esportatrici nette per forma giuridica e classe di addetti - Anno 2015
(Composizioni percentuali)

Classe di addetti	Cooperative	Impresa individuale	Società di persone	Società di capitale	Forma giuridica estera	Totale
0-9	1,3	56,7	24,1	17,8	0,2	100,0
10-19	2,6	16,4	26,7	54,3	0,1	100,0
20-49	5,5	7,1	13,1	74,2	0,2	100,0
50-99	10,1	0,4	3,4	85,6	0,4	100,0
100-249	16,4	0,0	1,7	81,9	0,0	100,0
250 e oltre	36,4	0,0	0,0	63,6	0,0	100,0
Totale	1,4	53,3	24,0	21,0	0,2	100,0

Fonte: Istat

Le imprese costituite come cooperative e forme assimilabili pur non avendo un vincolo normativo o statutario che ne limiti la possibilità di esportare, sicuramente hanno una minore propensione al rischio e una più ridotta propensione a commercializzare i propri prodotti sui mercati internazionali.

Per quanto riguarda il *profiling* individuale delle 127 imprese non esportatrici nette, l'analisi effettuata ha consentito di approfondire le caratteristiche di queste imprese sulla base di riscontri sui siti aziendali e altri documenti pubblici disponibili con il risultato che è sinteticamente riportato nella Tavola 4.

Tavola 4 - Profiling delle principali imprese non esportatrici nette - Anno 2015

Profilo dell'impresa	In percentuale	
	Imprese	Addetti
Imprese esportatrici non dirette evolute non correttamente classificate in precedenza	8,7	20,0
Imprese potenzialmente esportatrici	32,5	28,0
Imprese manifatturiere che esportano prevalentemente servizi	6,3	5,9
Imprese che operano prevalentemente nel settore delle costruzioni, trasporto, energia, raccolta e trattamento dei rifiuti anche a livello internazionale	4,0	0,8
Imprese che operano per grandi commesse e non esportano ogni anno	4,0	4,4
Fornitori locali di materie prime energetiche e non energetiche	11,1	11,5
Società cooperative e consortili	15,1	13,2
Imprese non completamente attive o in fase di chiusura	18,3	16,1
Totale	100,0	100,0

Fonte: Istat



Solo un terzo delle imprese profilate (32,5 per cento delle unità e 28 per cento degli addetti) presenta caratteristiche di possibile esportatore, ossia è un'impresa manifatturiera che produce prodotti potenzialmente esportabili sui mercati esteri. A questo dato si può associare un 8,7 per cento, pari al 20 per cento degli addetti, di imprese esportatrici evolute non precedentemente identificate sulla base dell'integrazione con le fonti disponibili.

Il resto delle imprese, per una quota di poco inferiore al 60 per cento, non presenta le caratteristiche per esportare regolarmente merci, o perché esporta prevalentemente servizi (6,3 per cento) o perché opera prevalentemente nel settore delle costruzioni, trasporti, *utilities* (4,0 per cento) o perché lavorando per grandi commesse internazionali non esporta merci ogni anno. A queste imprese si associano i fornitori locali di materie prime energetiche e non energetiche (11,1 per cento) e le società cooperative e consortili (15,1 per cento) che hanno scarsi incentivi a esportare. Seguono infine le società in fase di chiusura o non completamente attive che potrebbero avere sospeso la loro presenza sui mercati esteri.

Conclusioni e implicazioni di policy

In sintesi, l'analisi più approfondita dei profili di export delle imprese manifatturiere porta a individuare un insieme potenzialmente più ampio di imprese esportatrici (da 88.419 a 95.209 unità con una incidenza delle imprese esportatrici sulle imprese attive che passa dal 22,7 per cento al 24,5 per cento). Più interessante è l'effetto di riclassificazione prodotto dalle imprese esportatrici evolute una volta che si consolidino i risultati sia per quelle dirette evolute che per le non dirette (Tavola 5).

Tavola 5 - Imprese manifatturiere per profilo di export - Anno 2015

Profilo di export	Imprese		Addetti	
	Numero	Composizione percentuale	Numero	Composizione percentuale
Esportatrici evolute, di cui	18.526	4,8	1.268.557	35,1
- esportatrici dirette	11.736	3,0	1.191.407	32,9
- esportatrici non dirette	6.790	1,7	77.150	2,1
Esportatrici dirette non evolute	76.683	19,7	1.272.777	35,2
Non esportatrici nette	294.110	75,5	1.077.558	29,8
Totale, di cui	389.319	100,0	3.618.892	100,0
- esportatori evoluti e non evoluti	95.209	24,5	2.541.334	70,2

Fonte: Istat

Le imprese esportatrici evolute sono circa 19 mila e impiegano quasi 1,3 milioni addetti. La quota di queste imprese (4,8 per cento sul totale imprese manifatturiere) è molto inferiore a quella delle imprese esportatrici dirette non evolute (19,7 per cento), ma il loro peso in termini di addetti è sostanzialmente analogo (35,1 per cento nel primo caso e 35,2 per cento nel secondo). Il peso delle imprese esportatrici evolute si incrementa con la dimensione d'impresa e queste aziende presentano potenzialmente una maggiore capacità organizzativa nel proiettare i propri prodotti sui mercati esteri.



Per quanto riguarda le imprese non esportatrici nette, una volta escluse le imprese esportatrici non dirette evolute e analizzati i profili delle singole aziende, seppur limitatamente alle sole imprese con 100 addetti e oltre, sembra emergere per una quota rilevante di queste aziende una limitata capacità di evoluzione verso il modello dell'impresa esportatrice diretta, non evoluta o evoluta, per problemi connessi alla forma societaria, o all'orientamento ad altri business o di carattere locale o internazionale, ma in quest'ultimo caso prevalentemente connesso ai servizi.

Le principali indicazioni di *policy* che ne derivano, al di là di un limitato incremento delle imprese direttamente o indirettamente esportatrici, riguardano la presenza di un sostanziale processo di saturazione nell'ambito delle imprese non esportatrici nette, che limita fortemente l'efficacia di misure finalizzate a incrementare i margini estensivi nelle grandi imprese, non escludendo tuttavia l'impiego di queste politiche a supporto delle piccole e medie imprese anche in funzione di una loro ulteriore crescita dimensionale. Un altro elemento che appare qualificante rispetto all'analisi empirica condotta è l'individuazione, prevalentemente nell'ambito delle imprese esportatrici, di due distinti sotto-insiemi di imprese; le imprese che risultano solo esportatrici dirette e le imprese che possono beneficiare anche di canali di commercializzazione e di produzione alternativi attraverso l'appartenenza a un gruppo di imprese che esportano o a un gruppo multinazionale. Questo secondo sotto-insieme di imprese appare meglio strutturato da un punto di vista organizzativo nell'affrontare le sfide dei mercati internazionali e nel trarne vantaggi, mentre le imprese che possono beneficiare di un solo canale di esportazione diretta appaiono più esposte ai rischi della globalizzazione, anche se dotate di prodotti ugualmente competitivi.

Bibliografia

- Altomonte, C., Aquilante, T. & Ottaviano, G. I. P. (2012). *The triggers of competitiveness: The EFIGE cross-country report*. Bruegel Blueprint n.17.
- Bernard, A. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2011). *Multiproduct firms and trade liberalization*. Quarterly Journal of Economics, 126(3), 1271-1318.
- Chaney, T. (2008). *Distorted gravity: The intensive and extensive margins of international trade*. American Economic Review, 98, 1707-1721.
- Eurostat (2018). *Compilers guide on European statistics on international trade in goods by enterprise characteristics (TEC)*.
- Helpman E., M. Melitz e S. Yeaple (2004). *Export versus FDI with heterogeneous firms*. American Economic Review, 94, pp. 300-316,
- Melitz, M. J. (2003). *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. Econometrica, 71(6), 1695-1725.
- Melitz, M. J., & Ottaviano, G. I. P. (2008). *Market size, trade, and productivity*. Review of Economic Studies, 75(1), 295-316.
- OECD (2017), *Entrepreneurship at a Glance 2017*, OECD Publishing, Paris, http://dx.doi.org/10.1787/entrepreneur_aag-2017-en.



I margini di aggiustamento delle esportazioni aggregate dell'Italia: mercati, prodotti e imprese

di Matteo Bugamelli e Andrea Linarello*

Introduzione¹

L'andamento delle esportazioni di un paese riflette l'insieme delle scelte di singole imprese che decidono se e quanto esportare, quali prodotti vendere e su quali mercati. Quantificare l'importanza relativa di questi differenti canali e di come essi siano influenzati dalle caratteristiche delle imprese consente di identificare le determinanti dell'evoluzione delle esportazioni aggregate e le leve di politica economica più efficaci per accrescere la competitività.

L'analisi empirica del legame tra le esportazioni aggregate e le scelte aziendali è divenuta recentemente frequente nella letteratura economica grazie alla disponibilità di dati a livello di singola impresa esportatrice disaggregati per prodotto e mercato di destinazione. Gli studi relativi ad alcuni paesi avanzati, quali il Belgio, la Francia, il Portogallo, la Spagna e gli Stati Uniti², hanno evidenziato come la dinamica aggregata delle esportazioni sia per lo più determinata dall'andamento delle vendite di prodotti già esistenti da parte di imprese già presenti sui mercati esteri.

Il lavoro utilizza i dati dell'Istat sull'universo degli esportatori italiani e scomponete la dinamica delle esportazioni aggregate tra il 2000 e il 2015 in due principali componenti: (1) l'andamento dei flussi di esportazione relativi alle transazioni – intese come vendite di uno specifico prodotto in uno specifico mercato da parte di una specifica impresa – che assumono valori sempre positivi in due anni successivi (*margine intensivo*); (2) l'andamento dei flussi di esportazione relativi alle transazioni che, tra due anni successivi, vengono avviate ex novo o cessate (*margine estensivo*). Il margine estensivo viene poi distinto a seconda che rifletta la decisione dell'impresa di avviare o interrompere l'attività di esportazione: a) in qualsivoglia mercato e per qualsiasi prodotto (*margine estensivo di impresa*); b) in un dato mercato per prodotti comunque venduti anche altrove (*margine estensivo di mercato*); c) di un dato prodotto in un mercato ove l'impresa è presente con altri prodotti (*margine estensivo di prodotto*); d) di uno specifico prodotto in uno specifico mercato, continuando a vendere altri prodotti in altri mercati (*margine estensivo di prodotto e mercato*).

Utilizzando informazioni su occupati e fatturato delle imprese si calcola quanto l'evoluzione dei margini rifletta il contributo di imprese differenti per dimensione aziendale e livello di produttività.

I dati

La principale base dati utilizzata nel lavoro è quella sulle vendite all'estero dell'universo delle imprese esportatrici italiane (COE). Per ciascuna impresa COE riporta il valore in euro delle esportazioni e le quantità esportate disaggregati per prodotto e mercato di destinazione; i

* Banca d'Italia. Si ringraziano l'Istat per aver reso disponibili i dati necessari relativi all'universo degli esportatori italiani, Maria Gabriela Ladu per l'eccellente lavoro di assistente di ricerca, Corrado Abbate e Filippo Oropallo per l'aiuto prezioso nell'attività di costruzione del dataset. Le opinioni espresse non riflettono necessariamente quelle dell'Istituto di appartenenza

1 L'approfondimento riporta i principali risultati del lavoro Bugamelli, Linarello e Serafini (2018).

2 Cfr. Bernard, Jensen, Redding e Schott (2007 e 2009) per gli Stati Uniti; de Lucio, Minguez-Fuentes, Minondo e Requena-Silvente (2011) per la Spagna; Amador e Oromolla (2013) per il Portogallo; Buono, Fadinger e Aeberhardt (2009); Bricogne, Fontagné, Gaulier, Taglioni e Vicard (2012) per la Francia; Behrens, Corcos e Mion (2013) per il Belgio.



prodotti seguono la classificazione *Harmonized System* a 6 cifre.

La presenza di soglie statistiche di segnalazione esclude dal campo di osservazione i piccoli esportatori. Se per ragioni di confidenzialità le informazioni sui prodotti e sui mercati – fondamentali nella nostra analisi – sono disponibili soltanto per le imprese che in un anno solare abbiano esportato complessivamente più di 1.000 euro, il regime semplificato che si applica alle vendite tra paesi dell'Unione Europea prevede soglie di segnalazione ben più alte e, tra l'altro, variabili nel tempo: pari a 150.000 euro annui tra il 2001 e il 2002, sono aumentate a 200.000 per gli anni dal 2003 al 2006 e a 250.000 nel biennio 2007-2009; successivamente sono state ridotte a 50.000 euro.

Al fine di rendere i dati omogenei e coerenti nel tempo e tenere conto degli allargamenti dell'Unione Europea durante il periodo di analisi (nel 2004, nel 2007 e nel 2013), abbiamo applicato a tutti i dati la soglia più alta (pari a 250.000 euro) e considerato l'Unione Europea nella formulazione a 28 paesi. La base dati risultante si compone di circa 125.000 imprese all'anno, che esportano oltre 4.000 prodotti in più di 220 mercati. In termini di flussi la base dati contiene informazioni disaggregate relative a transazioni (impresa-mercato-prodotto) che complessivamente equivalgono al 97 per cento delle esportazioni totali di beni e riproducono accuratamente la dinamica delle esportazioni aggregate.

I dati COE vengono poi agganciati a livello di impresa con le informazioni circa il numero di addetti e il fatturato complessivo relativo all'universo delle imprese italiane³.

Gli esportatori italiani nel confronto internazionale

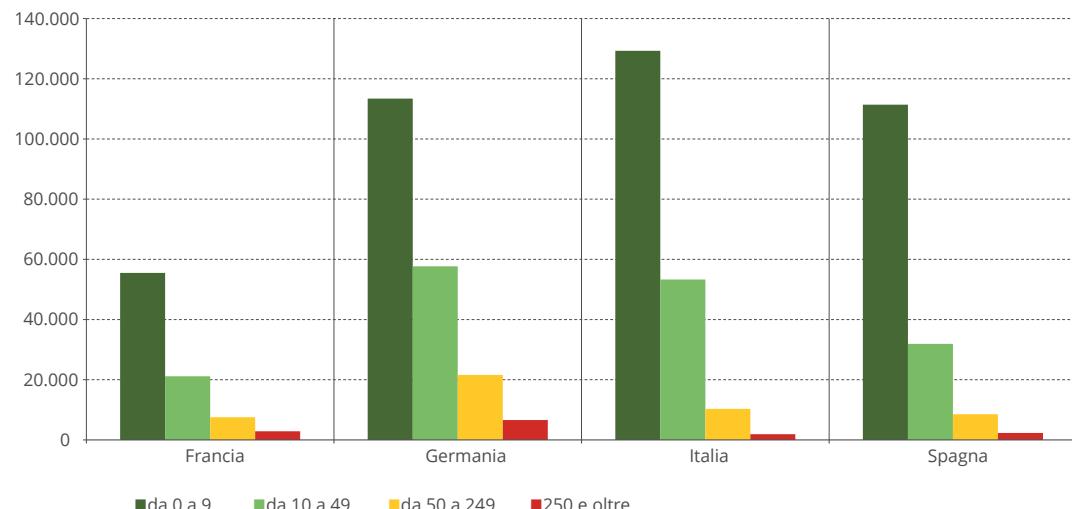
L'Italia si caratterizza per una popolazione di imprese esportatrici peculiare nel confronto con gli altri principali paesi europei. Restrignendosi alle esportazioni di soli beni manufatti, l'elevato numero complessivo di esportatori, pari nel 2015 (ultimo anno per cui sono disponibili i dati) a circa 200.000 come in Germania, si compone di una compagine molto più corposa di imprese con meno di 10 addetti (circa 129.000 in Italia, contro 55.000, 113.000, 111.000 in Francia, Germania e Spagna, rispettivamente) e una, al contrario, più ridotta di aziende con oltre 250 addetti (circa 1.900 in Italia, contro 2.900, 6.600 e 2.300, in Francia, Germania e Spagna, rispettivamente; Grafico 1).

Questa composizione, che influisce negativamente sulle esportazioni totali per l'ovvia correlazione positiva tra dimensione di impresa e fatturato, si accompagna a un divario negativo in termini di livello di esportazioni per impresa quando si confrontano le piccole imprese italiane con le analoghe tedesche e francesi: nel 2015 il fatturato esportato per impresa delle aziende con meno di 10 addetti erano mediamente pari a 183.000 euro in Italia, contro 270.000, 300.000 e 250.000, rispettivamente, in Francia, Germania e Spagna. Un divario negativo, ma più contenuto, si riscontra anche per le aziende con oltre 250 addetti rispetto a Francia e Germania (95 milioni di euro in Italia, contro 109 e 122, rispettivamente); il dato relativo alle grandi imprese spagnole è invece inferiore a quello italiano (pari a 50 milioni di euro). Accade il contrario tra le medie imprese, che in Italia esportano in media valori quasi doppi rispetto ai concorrenti europei di analoga dimensione (11 milioni di euro in Italia, circa 6 in Francia, Germania e Spagna).

³ Per una descrizione dettagliata dei dati di impresa utilizzati in questa nota si vedano Abbate, Ladu e Linarello (2016) e Linarello e Petrella (2017).



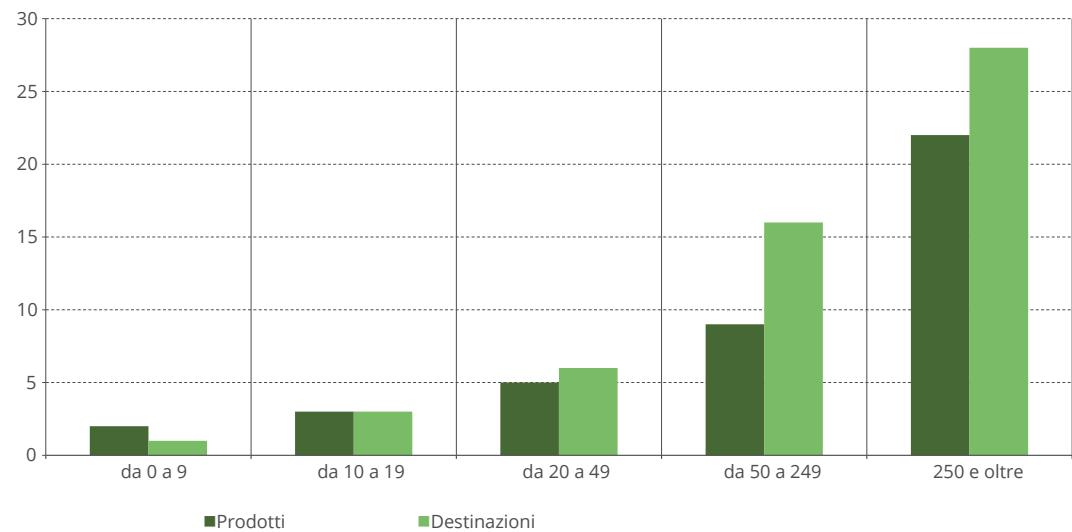
Grafico 1 - Numero di imprese esportatrici per classe dimensionale, 2015
(unità)



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat

La dimensione aziendale incide anche sulla capacità di diversificazione delle vendite per prodotto e mercato di destinazione: mentre le imprese italiane con più di 250 addetti esportano in media oltre 20 prodotti in circa 30 mercati, quelle con meno di 10 addetti raggiungono mediamente un solo mercato con 2 prodotti (Grafico 2).

Grafico 2 - Numero di prodotti e mercati di destinazione per classe dimensionale di impresa, 2015
(unità)



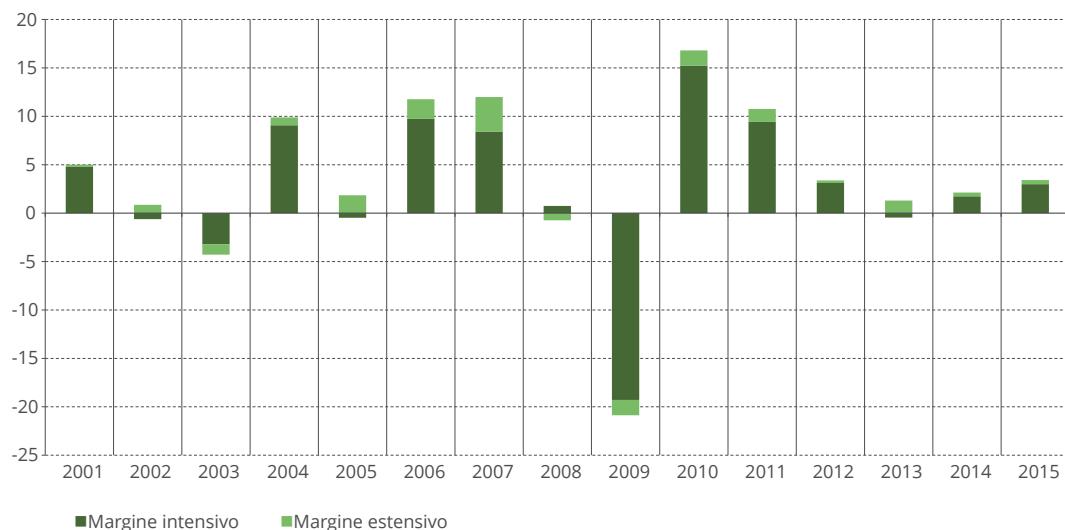
Fonte: elaborazioni su dati di commercio estero

La scomposizione in margini

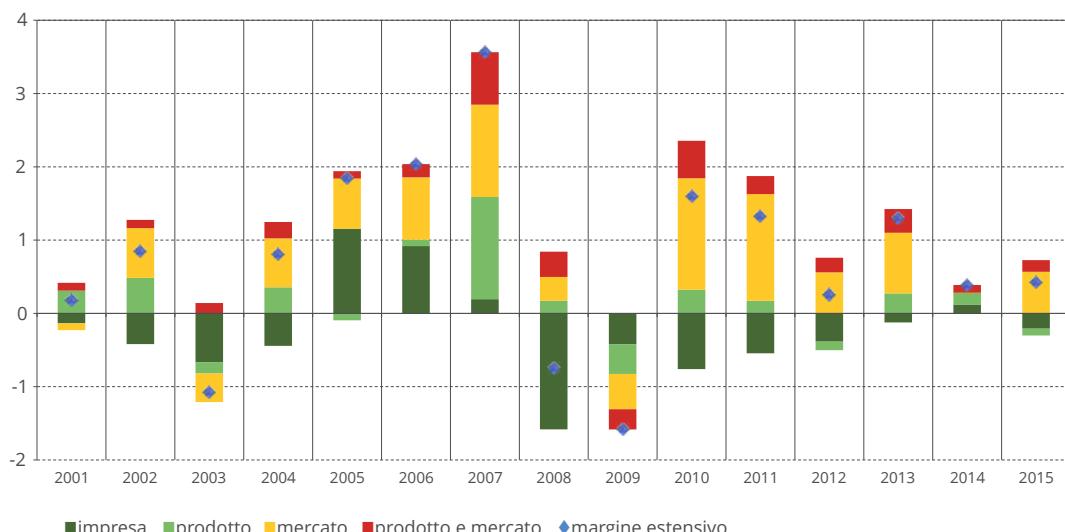
Rimandiamo al lavoro Bugamelli, Linarello e Serafini (2018) per una rappresentazione analitica dettagliata della scomposizione nei diversi margini, ovvero intensivo, estensivo di impresa, estensivo di mercato, estensivo di prodotto ed estensivo di prodotto e mercato. I risultati sono rappresentati nel grafico 3:

Grafico 3 - Contributi alla crescita delle esportazioni aggregate per margini
(dati annuali; contributi percentuali)

a - Margine intensivo ed estensivo



b - Scomposizione del margine estensivo



Fonte: elaborazioni su dati Eurostat



L'evoluzione nel tempo delle esportazioni italiane ha riflesso principalmente il margine intensivo (ossia l'andamento delle esportazioni delle imprese già presenti su un mercato con un dato prodotto), che spiega circa l'80 per cento delle variazioni medie annue nell'intero periodo 2001-2015 e quasi il 90 del crollo registrato nel biennio 2008-09 (Grafico 3a). Nell'ambito del margine estensivo, il contributo più significativo è venuto dall'ingresso di imprese già esportatrici su un maggior numero di mercati con prodotti già venduti altrove. Il processo di ricomposizione del mix dei prodotti esportati ha invece avuto un effetto netto limitato (Grafico 3b).

Sovrapponendo ai margini le caratteristiche dimensionali di impresa, si evince come nella media 2001-15 il margine intensivo abbia riflesso quasi esclusivamente il contributo delle imprese con 50 e più addetti (in particolare di quelle più grandi; Tavola 1, pannello superiore), a cui tra il 2001 e il 2007 e nuovamente dal 2010 al 2015 sono riconducibili i tre quarti dell'aumento delle esportazioni aggregate. Anche il margine estensivo ha risentito soprattutto dell'azione delle imprese medio-grandi, in particolare della capacità delle aziende con 20-249 addetti di entrare in nuovi mercati, che è stata più accentuata nelle fasi di crescita (prima del crollo del 2008 e con la ripresa avviata dal 2010).

Tavola 1 - Scomposizione della dinamica delle esportazioni per margini, classe dimensionale e quintili di produttività del lavoro, 2000-15
(valori medi annui; contributi percentuali)

Classe di Addetti	Crescita delle esportazioni			Scomposizione del margine estensivo			
	Totale	Margine Intensivo	Margine Estensivo	Imprese	Prodotto	Mercato	Prodotto e Mercato
da 0 a 9	-0,07	-0,10	0,03	0,02	0,00	0,00	0,03
da 10 a 19	0,20	0,07	0,13	0,01	0,01	0,08	0,03
da 20 a 49	0,32	0,12	0,21	-0,01	0,01	0,17	0,04
da 50 a 249	1,16	0,91	0,25	-0,12	0,06	0,26	0,06
250 e oltre	1,88	1,76	0,13	-0,11	0,12	0,06	0,06
Totale	3,50	2,75	0,75	-0,22	0,19	0,56	0,21

Quintili di produttività ¹	Crescita delle esportazioni			Scomposizione del margine estensivo			
	Totale	Margine Intensivo	Margine Estensivo	Imprese	Prodotto	Mercato	Prodotto e Mercato
1 quintile	0,22	0,17	0,05	-0,02	0,00	0,04	0,02
2 quintile	0,11	0,06	0,06	-0,02	0,01	0,04	0,02
3 quintile	0,03	0,00	0,03	-0,01	-0,01	0,03	0,01
4 quintile	0,00	-0,06	0,06	0,00	-0,01	0,05	0,02
5 quintile	3,13	2,58	0,55	-0,18	0,19	0,40	0,15
Totale	3,50	2,75	0,75	-0,22	0,19	0,56	0,21

⁽¹⁾ I quintili di produttività sono calcolati all'interno di ciascun settore in cui opera l'impresa. La misura di produttività utilizzata è il fatturato per addetto.

Fonte: elaborazioni su dati di commercio estero



Un'altra importante caratteristica di impresa che influenza la capacità delle imprese di competere nei mercati internazionali è la produttività (Melitz, 2003, Bernard, Jensen, Redding and Schott, 2012). Le imprese più produttive, infatti, sono meglio capaci di cogliere le opportunità offerte dal commercio internazionale, non solo vendendo più prodotti in più mercati ma anche grazie alla loro maggiore capacità di fronteggiare le pressioni competitive, attraverso l'innovazione di prodotto e l'investimento in qualità.

Scomponendo la dinamica delle esportazioni aggregate per il livello di produttività delle imprese esportatrici all'interno di ciascun settore (Tavola 1, pannello inferiore) emerge che le imprese più produttive contribuiscono per quasi il 90 per cento alla dinamica aggregata delle esportazioni. Il loro contributo al margine intensivo è addirittura superiore e spiega la quasi totalità della dinamica aggregata nelle fasi di crescita del commercio mondiale. Anche la dinamica del margine estensivo ha riflesso principalmente le scelte delle imprese più produttive, in particolare la scelta di entrare in nuovi mercati e di introdurre nuovi prodotti, sia nei mercati in cui erano già presenti sia in nuovi mercati; tale diversificazione delle vendite per mercato e prodotto è stata particolarmente intensa a partire dal 2010.

Conclusioni

Come già osservato in altri paesi, anche in Italia l'andamento delle esportazioni è determinato prevalentemente dalle scelte e dalle strategie di imprese esportatrici che sono già presenti in modo consolidato su numerosi mercati esteri. Le evidenze per dimensione di impresa e produttività confermano come un rafforzamento strutturale della competitività internazionale dell'economia italiana richieda di rimuovere gli ostacoli, interni ed esterni alle aziende, che limitano la capacità e la propensione di quelle già internazionalizzate di aumentare il perimetro aziendale e il livello di efficienza (Bugamelli, Lotti et al., 2018). La ricomposizione avvenuta negli ultimi 15-20 anni all'interno della popolazione di esportatori già consolidati verso aziende di dimensione medio-grande ha in effetti già fornito un sostegno rilevante alla ripresa delle esportazioni italiane registrata dal 2010 (Bugamelli et al., 2017).

Una maggiore diversificazione geografica da parte delle numerose imprese di media dimensione potrebbe fornire un'ulteriore spinta alle vendite all'estero dell'Italia, soprattutto qualora si concretizzi nell'espansione nei mercati più dinamici, quali quelli extra europei e più in particolare asiatici.

Bibliografia

- Abbate, C., Ladu, M., & Linarello, A. (2016). *An Integrated dataset of Italian Firm: 2005-2014*. ISTAT Working papers N. 25.
- Amador, J., & Opronolla, L. D. (2013). *Product and destination mix in export markets*. Review of World Economics, 149(1), 23-53.
- Behrens, K., Corcos, G., & Mion, G. (2013). *Trade Crisis? What Trade Crisis?* Review of Economics and Statistics, 95(2), 702-709.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2007). *Firms in international trade*. The Journal of Economic Perspectives, 21(3), 105-130.
- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2009). *The Margins of U.S. Trade*. American Economic Review, vol. 99(2), 487-93.



- Bernard, A. B., Jensen, J. B., Redding, S. J., & Schott, P. K. (2012). *The Empirics of Firm Heterogeneity and International Trade*. Annual Review of Economics, 4, 283–313.
- Bricongne, J. C., Fontagné, L., Gaulier, G., Taglioni, D., & Vicard, V. (2012). *Firms and the global crisis: French exports in the turmoil*. Journal of International Economics, 87(1), 134–146.
- Bugamelli, M., Fabiani, S., Federico, S., Felettigh, A., Giordano, C. & Linarello, A. (2017). *Back on track? A macro-micro narrative of Italian exports*. Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, n. 399, 1–86.
- Bugamelli, M., Linarello, A. & Serafini, R. (2018). *The 'Margin Call': firm-level export dynamics in Italy*. Banca d'Italia, mimeo.
- Bugamelli, M., Lotti, F. (eds), Amici, M., Ciapanna, E., Colonna, F., D'Amuri F., Giacomelli, S., Linarello, A., Minaresi, F., Palumbo, G., Scoccianti, F. e Sette, E. (2018). *Productivity growth in Italy: a tale of a slow-motion change*. Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, n. 422, 1–98.
- Buono, I., Fadinger, H., & Aeberhardt, R. (2009). *Learning and the Dynamics of Exporting: Theory and Evidence from French Firms*. 2009 Meeting Papers, (12940), 0–31.
- de Lucio, J., Mínguez-Fuentes, R., Minondo, A., & Requena-Silvente, F. (2011). *The extensive and intensive margins of Spanish trade*. International Review of Applied Economics, 25(5), 615–631.
- Linarello, A., & Petrella, A. (2016). *Productivity and reallocation: evidence from the universe of Italian firms*, Banca d'Italia, Questioni di economia e finanza, n. 353, 1–42.
- Melitz, M. J. (2003). *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*. Econometrica, 71(6), 1695–1725.
- Secchi, A., Tamagni, F. and Tomasi, C. (2014). *The micro patterns of export diversification under financial constraints*. Industrial and Corporate Change, Volume 23, Issue 6, 1 December 2014, 1595–1622.



6.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane

Oltre al commercio estero, un altro canale di internazionalizzazione delle imprese è quello degli investimenti diretti esteri (IDE), che comprendono sia la creazione di nuovi stabilimenti che l'acquisizione di una quota di partecipazione in imprese residenti in un altro paese. In realtà, esportazioni e investimenti diretti costituiscono gli estremi di un sistema molto più articolato, che include al suo interno una pluralità di forme di internazionalizzazione "leggera", che vanno dagli accordi di fornitura alle licenze commerciali e tecnico-produttive, al *franchising* e alle *joint ventures*.

Gli investimenti diretti esteri sono oggetto di distinte rilevazioni che consentono di analizzarne le dinamiche e le caratteristiche; in Italia le principali rilevazioni sono quelle dell'Istat su *Inward* e *Outward FATS* e la banca dati ICE Reprint.

I dati contenuti in questo paragrafo si basano su una serie di elaborazioni preliminari sulla banca dati ICE-Reprint, sviluppata da R&P con la collaborazione del Politecnico di Milano e il supporto di ICE-Agenzia. Riguardo ai settori di attività economica delle imprese, la banca dati si concentra sul comparto industriale (industria estrattiva, manifatturiera, energia, gas e acqua, costruzioni) e sui settori del terziario che più direttamente supportano tali attività (commercio all'ingrosso, logistica e trasporti, servizi ICT, altri servizi alle imprese). A differenza della rilevazione *Inward* e *Outward FATS* dell'Istat, che registra le partecipazioni di maggioranza, Reprint censisce anche quelle di minoranza.

Il seguente paragrafo è articolato in due sezioni, la prima analizza l'internazionalizzazione attiva, ovvero le partecipazioni in imprese estere da parte delle imprese italiane, mentre la seconda si concentra sui processi di internazionalizzazione passiva, misurati dalle partecipazioni in entrata realizzate da multinazionali straniere in Italia. Ne consegue che i dati commentati nella prima sezione si riferiscono alla consistenza delle attività produttive all'estero partecipate da imprese italiane a fine 2017, mentre nella seconda sezione si analizza l'insieme delle imprese italiane partecipate da multinazionali estere. L'aggiornamento dei dati, che avviene con frequenza annuale, tiene conto delle principali nuove iniziative (operazioni di fusione e acquisizione, investimenti *greenfield* e dismissioni) attivate da imprese italiane all'estero e da imprese estere in Italia.

Partecipazioni produttive all'estero di imprese italiane

Data la crescente rilevanza degli investimenti esteri e del ruolo delle multinazionali nel processo di internazionalizzazione degli scambi, è utile comprendere le caratteristiche, e l'evoluzione nel tempo, delle imprese italiane che valicano i confini nazionali attraverso affiliate estere. L'analisi degli elementi distintivi delle multinazionali italiane può essere vista anche in un'ottica di confronto con quella delle imprese esportatrici, analizzate nel paragrafo precedente, al fine di evidenziare affinità, o individuare elementi e dinamiche divergenti, tra imprese che utilizzano differenti modalità di internazionalizzazione.

I dati preliminari, già illustrati nei capitoli 3, 4 e 5 di questo Rapporto, segnalano un modesto recupero rispetto al calo dell'anno precedente nel numero delle imprese a partecipazione italiana (+0,8 per cento), che si è attestato intorno alle 35 mila unità. Il numero di addetti delle partecipate è rimasto stazionario nel 2017, mentre è tornato ad aumentare il fatturato (+2,7 per cento), interrompendo il trend al ribasso in corso da diversi anni. L'andamento negativo di quest'ultimo era stato determinato sia dal passaggio di proprietà di una componente delle multinazionali italiane, oggetto nel periodo considerato di acquisizione da parte di investitori

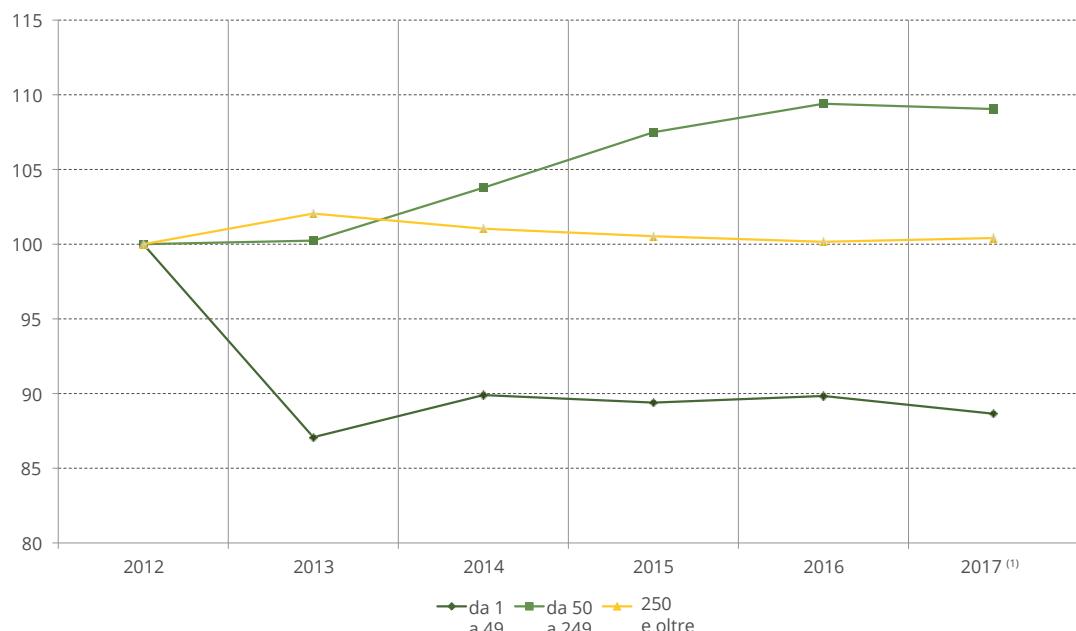
esteri¹⁷, sia dall'impatto negativo di alcune dismissioni. Sulla contrazione negli ultimi anni delle attività estere delle imprese italiane va inoltre considerato, sia pure in misura ancora marginale, il fenomeno del *re-shoring*, ovvero il rientro in Italia di attività produttive in precedenza sviluppate all'estero. Nel 2017, in virtù del minore impatto esercitato dai primi due fattori sopra citati, si torna a registrare una crescita del fatturato delle partecipate italiane all'estero.

Prendendo in considerazione l'ultimo quinquennio, il numero delle partecipazioni italiane all'estero è tendenzialmente aumentato (nella media del periodo del 4 per cento), con un'unica flessione nel 2016 di circa l'1 per cento. Discorso opposto invece per il fatturato e il numero di addetti delle partecipate estere: il primo, come già detto, è stato in calo fino al 2016, e nonostante l'aumento dell'ultimo anno, si attesta ben al di sotto dei livelli del 2012, riportando una diminuzione complessiva del 12 per cento; anche gli addetti delle partecipate mostrano una tendenza al ribasso fino al 2016, interrotta solo nel 2017, passando così da 1,8 milioni nel 2012 a 1,6 milioni nel 2017 (-9 per cento).

Per stabilire chi abbia contribuito di più all'aumento delle imprese e alla flessione di addetti e fatturato nell'ultimo quinquennio, occorre esaminare l'andamento delle diverse classi di addetti.

Grafico 6.5 - Addetti delle partecipate estere di imprese italiane per classe dimensionale dell'investitore

Indici 2012=100



⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su dati Banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Nel 2017 si è ridotta la quota delle imprese di medie dimensioni, che aveva mostrato una tendenza crescente a partire dal 2012; è calata anche la quota delle imprese di minore dimensione, che dopo la riduzione del 2012 ha presentato un andamento piuttosto altalenante; mentre è tornato

¹⁷ La metodologia consolidata alla base dell'aggiornamento della banca dati ICE Reprint comporta, nel caso di acquisizione di un'impresa italiana attiva oltre confine da parte di un gruppo estero, l'automatica cancellazione delle attività estere partecipate dal novero delle attività estere a partecipazione italiana, essendone il relativo controllo ormai ascrivibile al nuovo gruppo (estero) di appartenenza. Tra le multinazionali italiane oggetto di acquisizione dall'estero negli ultimi anni si ricordano Parmalat e Bulgari nel 2011, Buongiorno e Ducati nel 2012, Marazzi e Loro Piana nel 2013, Indesit nel 2014, Pirelli nel 2015, Italcermenti nel 2016, Brevini nel 2017.



a crescere il peso delle imprese più grandi (grafico 6.5), invertendo una tendenza negativa che durava dal 2013. Infatti, erano stati i gruppi di maggiore dimensione – che rappresentano il 76,2 per cento degli addetti e l'88,4 per cento del fatturato delle imprese italiane all'estero – ad aver mostrato il calo più sensibile delle partecipazioni internazionali, con una contrazione sia in termini di addetti (-8,2 per cento), che di fatturato (-11,6 per cento). In particolare, la riduzione avvenuta nell'ultimo quinquennio è dovuta in buona parte al venir meno, tra le partecipazioni italiane all'estero, delle imprese oggetto di acquisizione da parte di multinazionali estere (tra le quali pesano in particolare quelle di Indesit Company, Pirelli e Italcementi).

Tra il 2012 e il 2017 l'aumento nel numero di partecipate è pertanto attribuibile alle categorie dimensionali minori (sotto i 50 addetti) e medie (tra i 50 e i 249 addetti), che sono aumentate rispettivamente dell'8,5 per cento (circa 1.000 unità) e del 7,4 per cento (circa 600 unità), più che compensando la riduzione nel numero delle grandi imprese.

I dati ICE-Reprint confermano il ruolo esercitato dalla distanza sulla distribuzione geografica delle partecipazioni in uscita, che tuttavia sembra essere meno accentuato di quanto avvenga per le esportazioni (come si nota nella tavola 6.2 del paragrafo precedente). Guardando le direttive geografiche, il dato del 2017 conferma la maggiore concentrazione delle imprese di piccola dimensione nei paesi europei e, in termini di addetti, anche in Africa settentrionale. Inferiore invece è la loro presenza nelle aree geografiche più distanti, a conferma del fatto che le piccole imprese tendono a limitare la loro presenza all'estero in queste aree alle sole esportazioni. Le imprese di media dimensione sono anch'esse più attive in Europa, mentre meno rilevante è la loro presenza in America settentrionale e Oceania. In queste due aree geografiche si concentra invece l'attività delle imprese con oltre 250 addetti, la cui presenza è, al contrario, relativamente più bassa in Africa, Asia e Medio Oriente.

Tavola 6.5 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle partecipate estere per area geografica di localizzazione dell'investimento e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

In percentuale, dati al 31.12.2017⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione Europea	13,4	15,0	71,6	100,0	42,1	5,2	9,3	85,4	100,0	47,2
Altri paesi europei	20,9	20,6	58,5	100,0	24,1	10,2	12,3	77,4	100,0	11,1
Africa settentrionale	17,6	16,2	66,3	100,0	2,6	4,6	3,0	92,4	100,0	1,9
Altri paesi africani	15,8	12,9	71,4	100,0	2,2	2,5	2,9	94,6	100,0	3,5
America settentrionale	3,4	5,9	90,6	100,0	12,4	1,5	2,9	95,6	100,0	18,1
America centro-meridionale	9,0	10,8	80,2	100,0	15,6	2,7	5,7	91,6	100,0	11,2
Medio Oriente	8,4	13,5	78,1	100,0	0,8	3,1	3,0	93,9	100,0	1,0
Asia centrale	3,1	15,6	81,3	100,0	2,3	5,8	5,1	89,2	100,0	1,7
Asia orientale	9,3	11,0	79,7	100,0	11,5	4,0	9,8	86,2	100,0	8,1
Oceania	2,7	7,5	89,8	100,0	0,9	0,6	4,0	95,4	100,0	1,4
TOTALE	10,7	13,1	76,2	100,0	100,0	4,2	7,4	88,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Tavola 6.6 - Distribuzione degli addetti e del fatturato delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale dell'investitore

In percentuale, dati al 31.12.2017⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Agricoltura, silvicoltura e pesca	42,8	43,5	13,7	100,0	0,5	42,2	12,5	45,2	100,0	0,1
Industria estrattiva	2,1	3,0	94,9	100,0	3,3	0,9	1,0	98,2	100,0	0,2
Industria manifatturiera	10,7	14,6	74,7	100,0	55,4	3,4	7,0	89,6	100,0	39,5
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	11,5	6,6	81,9	100,0	4,0	0,9	4,4	88,3	100,0	3,8
Industrie tessili	26,8	31,5	41,8	100,0	1,8	12,1	25,3	62,6	100,0	0,3
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	25,5	27,3	47,1	100,0	3,3	14,3	13,6	72,1	100,0	0,5
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	26,5	47,8	25,7	100,0	1,7	29,3	41,4	29,4	100,0	0,6
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	61,1	24,9	14,0	100,0	0,7	37,0	37,9	25,1	100,0	0,0
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	12,0	8,6	79,4	100,0	0,9	5,4	5,1	89,5	100,0	1,3
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	0,4	3,9	95,7	100,0	0,1	0,2	0,5	99,3	100,0	3,1
Fabbricazione di prodotti chimici	5,9	33,9	60,2	100,0	1,7	5,8	32,6	61,6	100,0	4,1
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,6	12,2	86,3	100,0	1,4	1,2	9,6	89,3	100,0	3,5
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	17,5	30,3	52,2	100,0	2,2	18,9	31,5	49,6	100,0	2,2
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	12,2	19,2	68,6	100,0	1,6	7,9	10,4	81,6	100,0	1,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	11,3	28,4	60,3	100,0	4,6	6,3	23,4	70,4	100,0	3,3
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	3,0	8,0	89,1	100,0	3,8	1,2	4,3	94,5	100,0	2,0
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	6,8	16,6	76,6	100,0	3,6	2,9	10,8	86,3	100,0	2,6
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	10,7	12,1	77,3	100,0	6,1	5,5	7,9	86,5	100,0	5,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	3,1	1,7	95,2	100,0	14,0	0,3	0,6	99,1	100,0	2,6
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	3,2	3,3	93,5	100,0	1,4	2,0	1,7	96,3	100,0	1,2
Fabbricazione di mobili	30,6	14,4	55,0	100,0	0,6	23,9	10,6	65,5	100,0	0,1
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	11,7	14,2	74,1	100,0	1,9	14,4	21,1	64,5	100,0	1,0
Energia elettrica, gas e acqua	3,4	2,3	94,3	100,0	3,5	1,4	1,1	97,5	100,0	4,4
Costruzioni	9,3	6,6	84,1	100,0	3,8	10,8	6,1	83,0	100,0	0,9
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	11,6	14,9	73,5	100,0	16,8	5,3	10,3	84,5	100,0	32,9
Trasporti e logistica	16,5	24,0	59,5	100,0	3,0	7,8	24,1	68,1	100,0	3,7
Servizi di alloggio e ristorazione	23,5	4,7	71,8	100,0	1,8	21,8	7,0	71,2	100,0	0,7
Servizi di informazione e comunicazione	8,2	3,5	88,3	100,0	4,7	4,9	3,9	91,2	100,0	8,8
Altri servizi alle imprese	10,8	12,8	76,4	100,0	6,1	9,2	10,8	80,0	100,0	6,9
Istruzione, sanità, intrattenimento, altri servizi	11,1	4,8	84,2	100,0	1,0	6,9	3,1	90,0	100,0	1,8
TOTALE	10,7	13,1	76,2	100,0	100,0	4,2	7,4	88,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Guardando alla distribuzione delle partecipazioni per settori di attività economica (tavola 6.6), si nota un contributo maggiore delle piccole imprese nel settore agricolo, anche se in calo rispetto al 2012, nella ristorazione e nei comparti tradizionali del *made in Italy* (tessile, abbigliamento, pelli e cuoio, mobili e l'industria del legno). Oltre un quarto degli addetti in partecipate estere dei settori del *made in Italy* va attribuito a imprese appartenenti alla classe dimensionale fino a 50 addetti, con picchi di oltre il 60 per cento per gli addetti dell'industria del legno. Come già segnalato in passato, ciò può essere spiegato con i processi di delocalizzazione realizzati dalle imprese italiane, che hanno gradualmente spostato parti crescenti dell'attività manifatturiera all'estero, mantenendo in Italia le attività a monte e a valle della catena del valore (da un lato direzione, progettazione, ricerca e sviluppo dei prodotti, comunicazione e marketing, dall'altro logistica, distribuzione, attività commerciale). Le medie imprese all'estero sono maggiormente presenti nei settori della moda, in particolare articoli in pelle, nei prodotti chimici, nella metallurgia e negli articoli in gomma e materie plastiche. Rispetto al 2012, inoltre, le medie imprese hanno intensificato la presenza nei trasporti e logistica, passando dal 6 al 24 per cento di incidenza sul totale del fatturato. L'attività delle imprese di maggiori dimensioni si concentra invece nei settori con rilevanti economie di scala, quali l'industria estrattiva, della raffinazione petrolifera, dei mezzi di trasporto e delle *utilities* (energia, elettrica, gas e acqua),

Partecipazioni produttive in Italia di imprese estere

In questa sezione si analizzano le partecipazioni estere in entrata, dal lato delle imprese italiane partecipate, seguendo la dinamica nel tempo delle diverse classi dimensionali. La presenza e le caratteristiche delle partecipazioni estere in Italia forniscono informazioni utili per comprendere i principali fattori di attrattività del contesto italiano, evidenziando così le sue peculiarità e individuando le potenzialità.

Nell'ultimo anno¹⁸, come già commentato nei capitoli 3, 4 e 5 del Rapporto, si assiste a un sostanziale consolidamento del numero di imprese partecipate, che si è assestato a quota 13 mila unità (+0,1 per cento), accompagnato da un incremento di 15 mila addetti, (+1,2 per cento). In direzione opposta è andato invece il fatturato delle imprese italiane partecipate, che ha fatto segnare un'inversione di tendenza rispetto agli ultimi anni, passando da 587 a 568 miliardi di euro (-3,3 per cento). Tale andamento si spiega peraltro con due specifiche dismissioni che hanno interessato la filiera petrolifera, ovvero l'uscita della russa Rosneft dal capitale di Saras e quella della francese Total delle attività distributive in Italia (per effetto della cessione della *joint-venture* TotalErg, all'italiana Api).

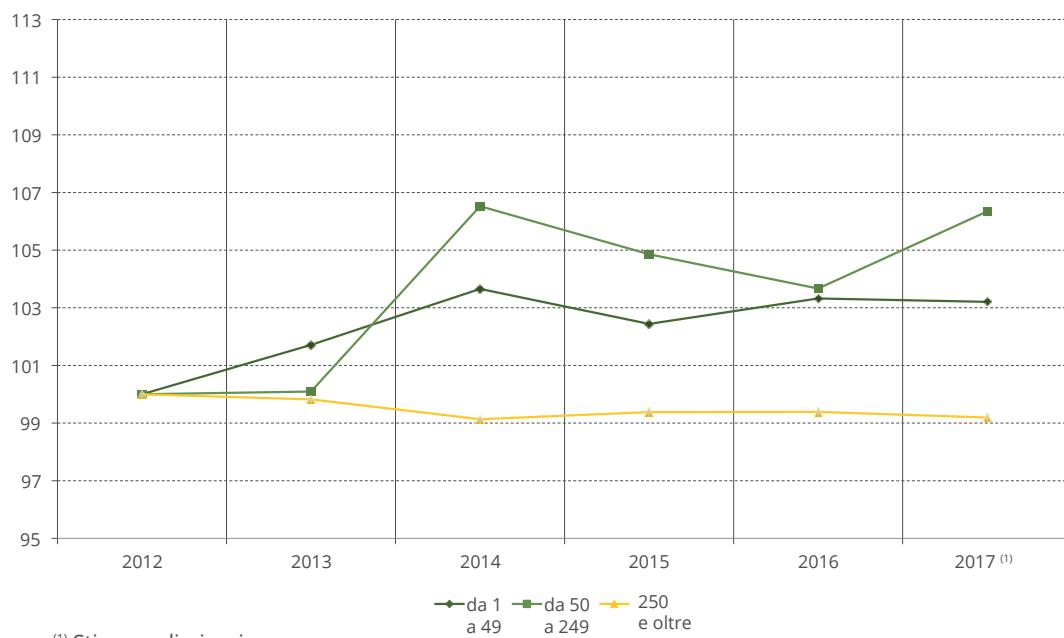
Allargando lo sguardo a un intervallo temporale più ampio, emerge che a partire dal 2012, sia il numero di imprese partecipate, sia quello dei loro addetti, è andato aumentando negli anni, con gli incrementi più consistenti tra il 2014 e il 2016. Con riferimento al numero di imprese, l'aumento rispetto al 2012 (+7,1 per cento) non può essere attribuito a una singola classe dimensionale. Sono in realtà le imprese di piccola e grande dimensione a registrare i maggiori incrementi in termini di unità, con 375 e 305 nuove imprese rispettivamente nell'ultimo quinquennio. Il grafico 6.6 mostra invece la variazione della quota di addetti delle partecipate italiane per classe dimensionale: nonostante siano le piccole e medie imprese a segnare le variazioni più sostenute, aumentando così la propria incidenza sul totale, l'incremento del numero di addetti a partire dal 2012 (+ 10,2 per cento) è attribuibile in larga misura alla categoria delle grandi imprese, che pure ha ridotto la sua quota nel tempo. Nel 2017 queste imprese continuano a rappresentare circa l'85 per cento degli addetti e il 78 per cento del fatturato complessivo. Nel complesso il fatturato delle partecipate estere in

¹⁸Dati preliminari 2017.

Italia è rimasto invece sostanzialmente invariato rispetto ai valori del 2012 (+0,1 per cento); a ciò ha contribuito soprattutto il calo del 2017. Alla dinamica positiva delle medie e grandi imprese, +1,3 e +0,5 per cento rispetto al 2012, ha infatti fatto da contraltare il tendenziale calo nel fatturato delle piccole imprese, che si è ridotto di oltre 2 miliardi (-2,6 per cento).

Grafico 6.6 - Addetti delle partecipate estere per classe dimensionale

Indici 2012=100



⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

La tavola 6.7 permette di analizzare il ruolo della distanza geografica sugli investimenti diretti esteri in entrata, a seconda della classe dimensionale. La partecipazione in aziende di minori dimensioni, pari all'8,7 per cento del totale degli addetti, non sembra correlata alla distanza geografica, con incidenze simili tra gli investitori geograficamente più vicini (Unione Europea, altri paesi europei e Africa settentrionale) e quelli più distanti (Asia e Oceania). Gli investitori americani e medio-orientali tendono invece a concentrare la loro presenza economica nelle aziende italiane di maggiori dimensioni, che pesano per più dell'80 per cento sul totale degli addetti e del fatturato. A prescindere dalla classe dimensionale, sono comunque gli investimenti europei e quelli americani a determinare un maggiore impatto: le due aree sono infatti responsabili di circa l'80 per cento del fatturato e degli addetti.

Tavola 6.7 - Distribuzione percentuale degli addetti e del fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per area geografica e classe dimensionale (addetti)

In percentuale, dati al 31.12.2017 ⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % dell'area
Unione Europea	8,7	6,7	84,6	100,0	59,0	14,5	7,5	78,1	100,0	53,4
Altri paesi europei	12,0	8,3	79,7	100,0	6,0	17,8	13,0	69,2	100,0	7,9
Africa settentrionale	18,7	5,0	76,3	100,0	0,3	10,3	0,9	88,8	100,0	0,9
Altri paesi africani	7,8	5,1	87,1	100,0	0,3	7,7	4,9	87,5	100,0	0,3
America settentrionale	7,1	6,7	86,2	100,0	24,3	11,1	8,4	80,5	100,0	24,1
America centro-meridionale	4,8	6,3	88,9	100,0	0,8	11,0	5,7	83,3	100,0	0,6
Medio Oriente	7,7	8,2	84,2	100,0	1,3	7,3	2,5	90,3	100,0	3,5
Asia centrale	15,1	18,8	66,1	100,0	0,5	12,7	13,1	74,2	100,0	0,6
Asia orientale	10,5	8,4	81,1	100,0	7,3	15,4	7,6	77,1	100,0	8,5
Oceania	22,6	26,6	50,8	100,0	0,2	30,3	34,6	35,1	100,0	0,2
TOTALE	8,7	7,0	84,3	100,0	100,0	13,7	7,9	78,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazioni su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia

Guardando alla distribuzione delle partecipazioni per settore di attività economica (tavola 6.8), nel 2017 i compatti dove si concentrano maggiormente le partecipazioni di investitori esteri sono il manifatturiero (42,1 per cento sul totale degli addetti), il commercio (21,9 per cento) e i servizi di informazione e comunicazione (12,4 per cento). Rispetto al 2012, è il comparto manifatturiero che ha fatto registrare le variazioni più significative, aumentando il proprio peso sul totale, sia in termini di addetti, sia di fatturato. Il contributo delle piccole imprese si è confermato invece relativamente più elevato e crescente nel settore agricolo ed estrattivo. Il comparto manifatturiero, nel suo complesso, rimane dominato dal peso delle grandi imprese, che incidono sul totale per oltre l'85 per cento, ciò è particolarmente vero per il settore alimentare e tutti i maggiori settori a elevate economie di scala e intensità tecnologica (es. raffinazione del petrolio, farmaceutica, elettronica, mezzi di trasporto); fanno tuttavia eccezione alcuni settori di eccellenza del *made in Italy*, quali il tessile-abbigliamento e l'industria del mobile, in cui il peso delle piccole e medie imprese è diventato più rilevante, con picchi superiori al 50 per cento per l'industria del legno. Nel terziario, i servizi di alloggio-ristorazione e di informazione-comunicazione si contraddistinguono per l'elevata concentrazione settoriale di imprese di maggiori dimensioni, mentre i restanti settori (commercio, altri servizi alle imprese e sanità ed educazione) mostrano una distribuzione più in linea con la media nazionale.

Tavola 6.8 - Distribuzione degli addetti delle imprese italiane a partecipazione estera per settore di attività e classe dimensionale (addetti)

In percentuale, dati al 31.12.2017⁽¹⁾

	Addetti					Fatturato				
	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore	da 1 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso % del settore
Agricoltura, silvicoltura e pesca	28,3	23,1	48,6	100,0	0,2	41,0	19,1	39,9	100,0	0,1
Industria estrattiva	13,4	17,4	69,2	100,0	0,1	45,3	9,2	45,4	100,0	0,2
Industria manifatturiera	5,5	7,8	86,7	100,0	42,1	5,3	7,3	87,4	100,0	39,5
Industrie alimentari, delle bevande e del tabacco	3,5	8,0	88,4	100,0	3,0	6,2	8,3	85,6	100,0	3,8
Industrie tessili	11,7	15,8	72,5	100,0	0,5	13,0	29,2	57,8	100,0	0,3
Confezione di articoli di abbigliamento; confezione di articoli in pelle e pelliccia	6,9	6,6	86,5	100,0	0,8	13,6	8,0	78,4	100,0	0,5
Fabbricazione di articoli in pelle e simili	9,1	17,0	73,9	100,0	0,6	7,5	15,2	77,3	100,0	0,6
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili); fabbricazione di articoli in paglia e materiali da intreccio	39,3	12,7	48,0	100,0	0,0	39,1	31,9	29,0	100,0	0,0
Fabbricazione di carta e di prodotti di carta; stampa e riproduzione di supporti registrati	4,4	7,9	87,7	100,0	1,5	3,2	7,4	89,4	100,0	1,3
Fabbricazione di coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	5,2	5,2	89,6	100,0	0,5	1,2	1,8	97,1	100,0	3,1
Fabbricazione di prodotti chimici	8,2	12,7	79,1	100,0	2,9	7,6	13,3	79,1	100,0	4,1
Fabbricazione di prodotti farmaceutici di base e di preparati farmaceutici	1,5	5,2	93,3	100,0	2,9	1,9	5,3	92,9	100,0	3,5
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche	4,7	12,0	83,3	100,0	2,8	4,4	11,3	84,3	100,0	2,2
Fabbricazione di altri prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	4,8	2,1	93,1	100,0	2,1	6,9	3,0	90,2	100,0	1,3
Metallurgia; fabbricazione di prodotti in metallo (esclusi macchinari e attrezzature)	7,8	10,1	82,1	100,0	3,8	7,8	6,9	85,3	100,0	3,3
Fabbricazione di computer e prodotti di elettronica e ottica; apparecchi elettromedicali, apparecchi di misurazione e di orologi	5,5	6,8	87,7	100,0	3,5	4,8	7,6	87,6	100,0	2,0
Fabbricazione di apparecchiature elettriche ed apparecchiature per uso domestico non elettriche	3,8	4,8	91,4	100,0	3,4	4,3	5,0	90,7	100,0	2,6
Fabbricazione di macchinari ed apparecchiature n.c.a.	7,5	9,2	83,3	100,0	7,4	6,5	7,8	85,7	100,0	5,9
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	1,8	3,2	95,0	100,0	3,4	2,2	2,9	94,9	100,0	2,6
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto	1,8	3,1	95,1	100,0	1,4	2,1	1,4	96,5	100,0	1,2
Fabbricazione di mobili	9,8	17,9	72,4	100,0	0,2	17,4	13,8	68,8	100,0	0,1
Altre industrie manifatturiere; riparazione, manutenzione ed installazione di macchine ed apparecchiature	9,2	8,7	82,2	100,0	1,6	8,9	11,6	79,5	100,0	1,0
Energia elettrica, gas e acqua	18,4	8,9	72,7	100,0	1,1	22,1	13,5	64,4	100,0	4,4
Costruzioni	12,3	7,5	80,3	100,0	1,5	21,7	8,0	70,2	100,0	0,9
Commercio all'ingrosso e al dettaglio	12,7	7,0	80,2	100,0	21,9	20,3	8,9	70,8	100,0	32,9
Trasporti e logistica	10,1	7,2	82,8	100,0	4,3	15,1	8,3	76,6	100,0	3,7
Servizi di alloggio e ristorazione	4,7	3,3	92,0	100,0	3,6	17,2	6,2	76,6	100,0	0,7
Servizi di informazione e comunicazione	5,6	3,1	91,3	100,0	12,4	7,4	4,0	88,6	100,0	8,8
Altri servizi alle imprese	13,7	8,7	77,5	100,0	10,3	20,8	8,2	71,0	100,0	6,9
Istruzione, sanità, intrattenimento, altri servizi	15,8	6,8	77,4	100,0	2,6	47,1	7,3	45,5	100,0	1,8
TOTALE	8,7	7,0	84,3	100,0	100,0	13,7	7,9	78,4	100,0	100,0

⁽¹⁾ Stime preliminari.

Fonte: elaborazione su banca dati Reprint, R&P - Politecnico di Milano - ICE-Agenzia



L'internazionalizzazione delle imprese italiane: analisi delle caratteristiche e dell'evoluzione del fenomeno con dati FATS

di Alessandro Blankenburg*

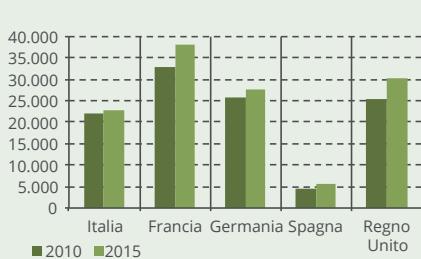
L'Istat censisce nel 2015 oltre 22 mila imprese estere controllate da multinazionali italiane, in aumento di 408 unità rispetto alla precedente rilevazione. Queste imprese, distribuite nel mondo in oltre 160 paesi, generano un fatturato complessivo di 544 miliardi di euro e danno impiego a 1,8 milioni di addetti.

La rilevazione sulle imprese multinazionali è condotta dai singoli istituti nazionali di statistica europei utilizzando uno standard condiviso, rendendo così possibile il confronto tra i processi di internazionalizzazione in atto nei diversi paesi dell'Unione Europea.

Dai dati Eurostat emerge che l'Italia, per numero di imprese controllate all'estero, si colloca al quarto posto tra i principali paesi dell'Unione Europea, dopo Francia, Regno Unito e Germania, seguita dalla Spagna (grafico 1). In particolare, l'Italia è il paese in cui il numero di controllate estere è cresciuto più lentamente dal 2010: a un tasso del 3 per cento, contro il 16,8, 22 e 20 per cento di Francia, Germania, Spagna e Regno Unito, rispettivamente.

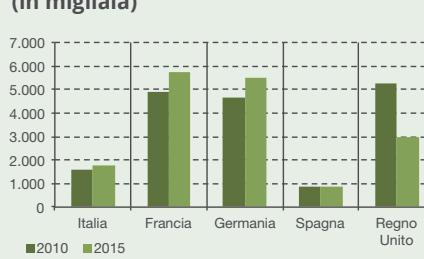
Numeri imprese a controllo estero

Grafico 1 a - Numero delle affiliate di imprese all'estero



Numero addetti (in migliaia)

Grafico 1 b - Addetti delle affiliate di imprese italiane all'estero (in migliaia)



Fatturato (in miliardi di euro)

Grafico 1 c - Fatturato delle affiliate di imprese italiane all'estero (in miliardi di euro)



Fonte: Eurostat

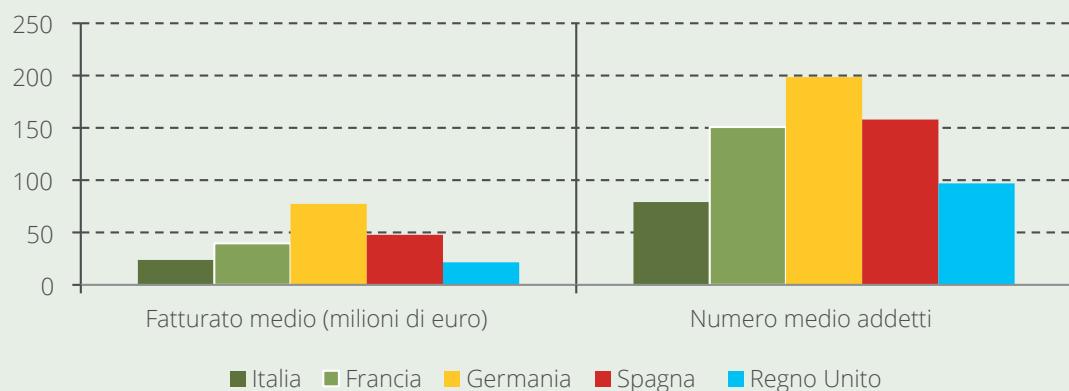
L'Italia mantiene il quarto posto anche in termini di fatturato e numero di addetti, seguita sempre dalla Spagna. Il divario tra l'Italia e gli altri maggiori paesi europei appare più evidente se lo consideriamo rispetto al numero di addetti. Adottando una prospettiva dinamica, è altresì possibile notare come questo divario sia leggermente aumentato nei confronti di Francia e Germania, mentre si è significativamente ridotto nei confronti del Regno Unito, paese caratterizzato da variazioni negative di circa il 50 per cento, sia per fatturato che per numero di addetti di imprese estere, nell'ultimo triennio.

Un confronto tra le dimensioni delle imprese estere controllate da multinazionali dei principali paesi dell'UE è possibile considerando i dati sul numero medio di addetti e sul fatturato medio delle affiliate (grafico 2). Il numero di addetti medio delle imprese controllate da multinazionali italiane è pari a 79 rispetto a 198 delle controllate dalle multinazionali tedesche, 151 da quelle francesi e 148 da quelle spagnole; il fatturato medio delle controllate da imprese italiane è pari a 24 milioni di euro, 77 milioni invece le controllate tedesche, 48 milioni quelle spagnole e 40 milioni quelle francesi. Le imprese affiliate britanniche sono invece per dimensione media più simili a quelle italiane.

*ICE

La dimensione media delle imprese controllate da multinazionali italiane, nonostante sia inferiore rispetto ai partner europei, risulta essere decisamente più elevata rispetto a quella delle imprese residenti in Italia (3,7 addetti); questa divergenza è osservabile tanto nel settore industriale, in cui la dimensione media delle controllate è di 120 addetti rispetto a 6 delle italiane, quanto nei servizi (54 addetti all'estero contro 3 in Italia).

Grafico 2 - Fatturato e numero medio di addetti delle affiliate all'estero dei principali paesi europei - Anno 2015



Fonte: Eurostat

Presenza delle multinazionali estere in Italia

La presenza di multinazionali estere in Italia è inferiore, in termini di numero di imprese e volumi di fatturato, rispetto a Francia, Germania e Regno Unito e supera soltanto quella della Spagna. Se si estende il confronto anche ai principali paesi dell'Europa orientale, che rivestono un ruolo importante nel processo di attrazione degli investimenti esteri in Europa, l'Italia registra numeri di imprese controllate in linea con quelli della Repubblica Ceca e della Bulgaria, anche se il loro fatturato è più alto.

Volgendo l'attenzione alla dinamica di medio periodo, l'Italia si caratterizza per la minore crescita, tra i paesi dell'Europa occidentale, nel numero di controllate: un solo punto percentuale, rispetto a Francia (57), Germania (3), Spagna (36) e Regno Unito (8). Il numero di imprese a controllo estero appare invece in flessione rispetto al 2010 nei paesi dell'Europa centro-orientale, a testimonianza del graduale esaurimento dello slancio iniziale nel flusso di investimenti esteri verso questi paesi, avvenuto a seguito della loro entrata nell'Unione Europea. In Italia anche la crescita del fatturato delle imprese a controllo estero è stata più contenuta (pari al 12 per cento) rispetto ai principali partner europei, in particolare Germania (32 per cento) e Regno Unito (28 per cento).

Rispetto al totale delle imprese italiane, quelle controllate dalle multinazionali sono di dimensioni significativamente maggiori, esibendo un fatturato medio di oltre 40 milioni di euro, contro i circa 700 mila euro delle imprese nazionali.

Grafico 3 a - Numero delle imprese a controllo estero nei paesi europei

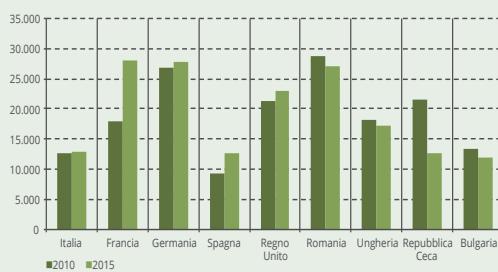
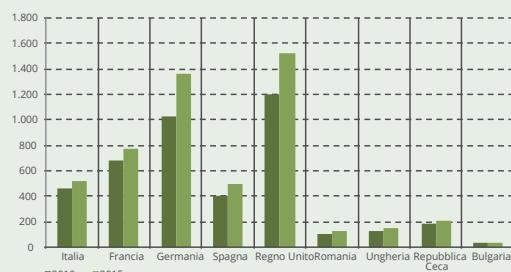


Grafico 3 b - Fatturato delle imprese a controllo estero nei paesi europei



I gruppi di imprese: determinanti teoriche e prime evidenze empiriche

di Carlo Altomonte*

Introduzione

Nelle analisi sul processo di globalizzazione delle attività economiche avvenuto negli ultimi venti anni, un dato abbastanza noto è quello relativo al cambiamento della natura del commercio internazionale, passato progressivamente da uno scambio di beni e servizi 'finali' ad uno scambio di processi produttivi (*tasks*, nella definizione di Baldwin, 2006). Uno degli aspetti relativamente meno esplorati dal dibattito attiene tuttavia al cambiamento della natura dei protagonisti della stessa. I dati UNCTAD (*World Investment Report 2016*) mostrano come al giorno d'oggi circa il 70 per cento del commercio internazionale ha come (almeno una) controparte una impresa multinazionale. Nello specifico, circa il 30 per cento del commercio avviene tra imprese multinazionali e imprese locali attraverso transazioni di mercato, il 10 per cento delle transazioni internazionali ha luogo tra imprese multinazionali e imprese locali attraverso accordi produttivi su commessa, mentre oltre il 30 per cento del commercio internazionale avviene all'interno dei grandi gruppi multinazionali.

I gruppi di imprese (o *business groups*, BGs) sono definiti come un insieme di almeno due imprese giuridicamente autonome, la cui attività economica è coordinata attraverso una qualche forma gerarchica, per cui un'impresa capogruppo (*headquarter*, HQ) esercita un controllo -tipicamente attraverso una partecipazione azionaria diretta o indiretta- su un'impresa sussidiaria (affiliata). Nel momento in cui l'affiliata è collocata all'estero rispetto alla capogruppo, il BG diventa per definizione un'impresa multinazionale.

Sebbene la prevalenza dei BGs nell'attività economica sia tradizionalmente considerata un fenomeno tipico dei paesi in una fase iniziale di sviluppo (Colpan e Hikino, 2010; Khanna e Yafeh, 2007), la crescente importanza delle catene globali del valore ha portato i BGs, in particolare multinazionali, ad acquisire una nuova rilevanza in tutto il mondo. Le prime 100 imprese multinazionali segnalate dall'UNCTAD hanno una media di circa 300 affiliate ciascuno, e fino a 10 diversi livelli gerarchici di controllo.

Tuttavia, a fronte di questa crescente importanza per l'attività economica, la letteratura non ha studiato questi protagonisti della globalizzazione in maniera sistematica. In un recente lavoro (C. Altomonte, G.I.P. Ottaviano e A. Rungi, *Business Groups as Knowledge Hierarchies of Firms*) ci poniamo dunque come obiettivo quello di colmare questa lacuna, proponendo una teoria per la formazione dei *business groups* che viene messa a confronto con un dataset che abbiamo costruito a partire dall'Ownership Database di Bureau van Dick unito ai dati di bilancio della banca dati ORBIS.¹ I dati coprono 270.474 imprese capogruppo che controllano gerarchicamente più di 1.500.000 imprese affiliate (nazionali o estere) in tutti i paesi del mondo nell'anno 2010.

*Università Bocconi

¹ L'Ownership Database di ORBIS è già stato usato in letteratura per studiare gruppi aziendali e innovazione (Belenzon et al., 2010), la trasmissione internazionale degli shock (Cravino e Levchenko, 2017), l'organizzazione delle catene globali del valore (Del Prete e Rungi, 2017). Altri studi (ad esempio Alfaro et al, 2009 e 2016) sfruttano i dati provenienti da Dun & Bradstreet, che tuttavia è uno dei data provider incluso in Orbis.



Per ogni capogruppo e ciascuna delle affiliate lungo la catena di controllo raccogliamo anche informazioni sui settori industriali di attività (alle 4 cifre NACE o 6 cifre NAICS), nonché informazioni sulla dimensione media dell’impresa stessa.²

I gruppi di imprese: evidenza empirica

In Tavola 1 si può notare la distribuzione dei nostri dati per paese: due terzi delle capogruppo hanno sede nelle economie OCSE, controllando circa il 75 per cento delle imprese affiliate in tutto il mondo. Circa il 20 per cento dei gruppi costituiti nei paesi OCSE sono multinazionali, cioè controllano almeno un’impresa in un paese ospitante diverso da quello di origine. Per i gruppi originari dei paesi in via di sviluppo la percentuale di multinazionali è solo il 14 per cento, e anche il rapporto tra consociate estere e nazionali è inferiore (circa 0,26, cioè una affiliata estera ogni quattro in media). Questo è in linea con l’evidenza (Khanna e Yafeh, 2007) per cui i paesi emergenti hanno una percentuale relativamente maggiore di imprese nazionali organizzate come BGs. Il rapporto è invece più alto per gli Stati Uniti (0,85), dove in particolare il 32 per cento dei *business groups* è solo domestico, il 24 per cento è solo transfrontaliero con tutte le affiliate all'estero, mentre il 44 per cento tende a operare sia a livello nazionale che all'estero.

Tavola 1 - Gruppi di imprese per area geografica

Area economica	N. di capogruppo (Business Groups)	N. di affiliate (A + B)	Affiliate domestiche (A)	Affiliate estere (B)	Affiliate estere con sede nell’area
OCSE	177.306	1.148.011	757.778	390.233	324.255
non-OCSE	93.068	371.577	295.882	75.695	141.673
Unione Europea	144.562	735.487	496.209	239.278	258.060
Stati Uniti	9.935	211.265	114.364	96.901	40.404
Resto del mondo	115.877	572.836	421.441	151.395	167.464
<i>di cui:</i>					
Giappone	14.236	119.374	102.306	17.068	4.351
America Latina	3.972	11.480	7.106	4.374	18.656
Medio Oriente	3.130	18.008	7.675	10.333	9.147
Cina	1.922	24.868	18.146	6.722	17.494
Africa	1.095	10.733	5.961	4.772	12.298
ASEAN	1.870	26.333	15.272	11.061	15.578
Totale	270.374	1.519.588	1.053.660	465.928	465.928

Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018)

² Per convalidare il nostro set di dati ci basiamo sul World Investment Report 2011 di UNCTAD, che riporta i numeri di imprese capogruppo e affiliate delle multinazionali per paese di origine (HQ) e destinazione (affiliate) nel 2010, il nostro stesso anno di rilevazione. Le correlazioni di questi dati con il nostro campione di capogruppo e affiliate sono 0,94 e 0,93, rispettivamente.



Tavola 2 - Gruppi di imprese per settore di attività

	Campione OCSE	N. di affiliate (A + B)
N. di capogruppo	270.374	178.190
<i>di cui:</i>		
- Multinazionali	49.897	36.314
<i>attività principale:</i>		
- Agri. & Estrattivo	6.840	3.467
- Manifatturiero	25.718	14.634
- Servizi	237.816	160.089
<i>con controllo di:</i>		
Affiliate	1.519.588	1.154.138
Imprese indipendenti (gruppo di controllo)	-	41.60.047

Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018)

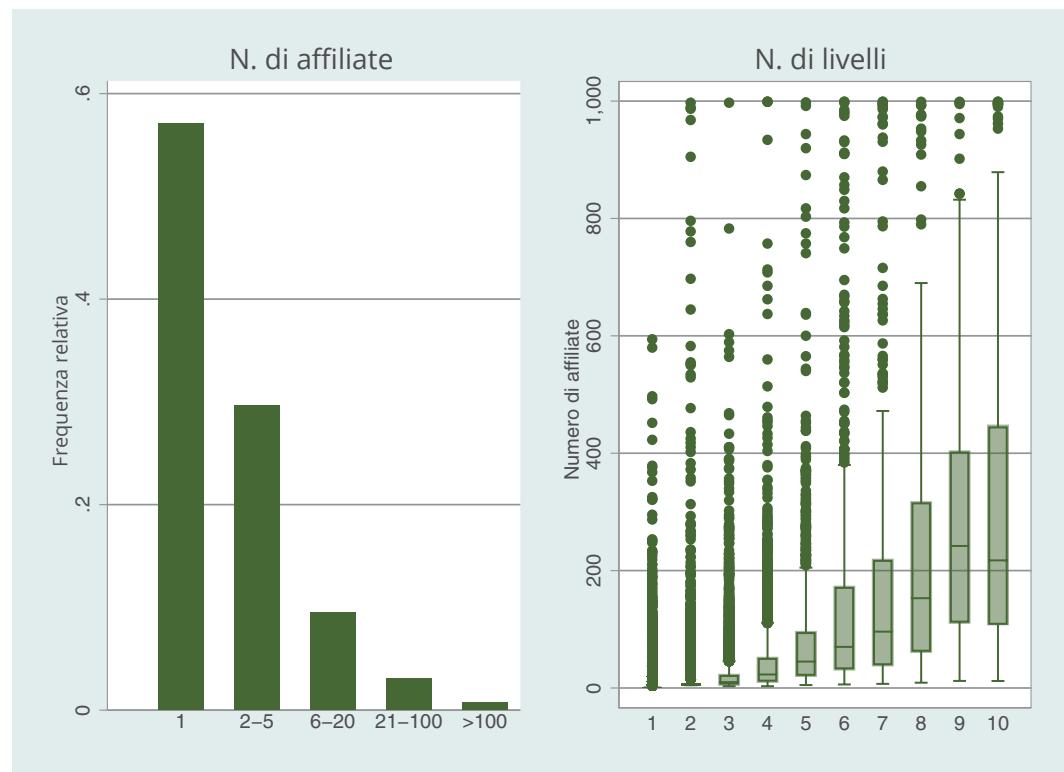
La Tavola 2 presenta invece la distribuzione dei dati per settore di attività. La maggior parte delle capogruppo ha la sua attività principale nel settore dei servizi (inclusi quelli finanziari) specialmente nei paesi OCSE. La quota del settore primario per le capogruppo è leggermente più alta nelle economie in via di sviluppo. Naturalmente, un HQ può essere attivo in un settore dei servizi, ad esempio una società *holding* classificata nel settore finanziario, ma può controllare filiali che operano nei settori manifatturiero, primario o dei servizi. Nella parte inferiore della Tavola 2 includiamo inoltre un gruppo di controllo composto da imprese che non sono controllate da HQs né controllano affiliate, e che sfruttiamo per identificare i *drivers* della scelta di integrazione di una capogruppo rispetto ad un'impresa che è rimasta indipendente. Il problema di determinare tale gruppo di controllo deriva dall'eterogeneità nella qualità dei dati tra i paesi per cui, per esempio, potrebbe avversi che per qualche paese (in particolare in via di sviluppo) le informazioni siano disponibili solo per le grandi imprese. In questo caso, il nostro gruppo di controllo sottostimerebbe la popolazione reale delle imprese e ciò, nella misura in cui le capogruppo sono relativamente più grandi, e dunque potenzialmente sovra rappresentate nel campione, potrebbe influenzare i nostri risultati. Per far fronte a questo possibile problema di selezione, impieghiamo per le analisi empiriche del lavoro un sottoinsieme di BGs originati nei paesi dell'OCSE, in cui la rappresentatività dei dati a livello di impresa è nel complesso migliore. Questa restrizione implica lavorare con 178.190 gruppi di imprese in 32 paesi (rispetto ai 270.374 gruppi originali in 196 paesi) che controllano 1.154.138 affiliate nel mondo.

Caratteristica unica del nostro *database* è che i dati a livello di impresa delle affiliate sono stratificati in base alla loro posizione nei livelli di controllo gerarchico in ciascun gruppo monitorato. In media ogni gruppo di imprese nel nostro campione è composto da un HQ che controlla 5,6 filiali, con una distribuzione altamente distorta. Il pannello di sinistra di Grafico 1 mostra infatti che il 57 per cento dei BGs nel nostro *set* di dati è composto dalla sola capogruppo e da un'impresa controllata, circa il 13 per cento dei BGs possiede più di cinque affiliate, e solo lo 0,7 per cento delle capogruppo controlla più di 100 filiali.³

³ Guardando alle 208.181 imprese capogruppo per le quali possiamo recuperare un set completo di informazioni sul bilancio, abbiamo che lo 0,7 per cento di HQs con più di 100 affiliate riportato nel Grafico 1 è responsabile di oltre il 70 per cento del valore aggiunto registrato nei nostri dati.



Grafico 1 - L'organizzazione gerarchica dei gruppi di impresa per numero di affiliate



Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018). Il pannello di sinistra mostra la frequenza relativa di gruppi con 1, 2-5, 6-20, 21-100 o >100 affiliate nel *dataset*. Il pannello di destra mostra la distribuzione (*boxplot* su primo, secondo e terzo quartile) del numero di affiliate di gruppi caratterizzati da un dato numero di livelli di organizzazione gerarchica.

Quando osserviamo la gerarchia, i gruppi in media si organizzano su 1,3 livelli di controllo aziendale, con i gruppi più grandi in termini di imprese che in generale risultano più complessi, come mostrato nel pannello di destra del Grafico 1. Lo stesso grafico mostra il livello sostanziale di eterogeneità anche nelle scelte di gerarchia dei gruppi: esistono gruppi con oltre 100 affiliate che hanno non più di uno o due livelli di organizzazione gerarchica (i punti nella parte in alto a sinistra della figura; di contro, esiste una presenza costante di alcuni gruppi relativamente piccoli in termini di affiliate che sono comunque organizzati su diversi livelli gerarchici (le barre inferiori in ogni colonna del grafico).

La Tavola 3 mostra infine una regolarità empirica nell'organizzazione dei nostri BGs, e precisamente il fatto che il numero medio di affiliate per livello diminuisce con la profondità dei livelli di controllo. In altre parole, contrariamente alle gerarchie organizzative, le gerarchie di controllo produttive dei gruppi aziendali sembrano organizzate come piramidi "invertite", con un primo livello gerarchico di controllo relativamente più denso nel numero di imprese, mentre gli strati inferiori sono progressivamente meno popolati.

Tavola 3 - Numero di affiliate per livelli di controllo dei gruppi

	Business Group (BG) con:				
	10 livelli	7 livelli	4 livelli	3 livelli	2 livelli
1	62,6	64,8	19,5	11,1	5,8
2	51,8	41,6	14,0	7,4	2,5
3	42,7	34,0	8,5	2,8	
4	40,9	24,2	3,2		
5	30,8	15,0			
6	29,5	7,8			
7	23,9	3,0			
8	21,6				
9	15,7				
10	12,6				
N. of BGs	165	347	3.068	8.697	32.823

Fonte: Altomonte, Ottaviano e Rungi (2018)

Le determinanti teoriche dei gruppi di imprese

L'idea alla base del lavoro è che queste modalità organizzative osservate per la prima volta in maniera sistematica all'interno dei BGs riflettano una gerarchia progettata per sfruttare in maniera ottimale il capitale di conoscenza specifico della capogruppo attraverso una produzione che viene gestita in unità decentrate (dunque al di fuori dei confini di impresa dell'HQ), ma proteggendo al tempo stesso tale conoscenza dal rischio di dissipazione esterna.

Specificamente, l'impresa capogruppo deve prendere in considerazione quattro tipi di decisioni organizzative. Primo, l'HQ deve decidere quali attività / produzioni dovrebbero essere eseguite dal gruppo, ossia una scelta di portafoglio. In secondo luogo la capogruppo deve decidere il livello di integrazione delle proprie attività, ossia se esse debbano essere eseguite entro i confini della stessa capogruppo (integrazione verticale), da entità giuridiche autonome ma funzionalmente controllate dalla capogruppo (affiliate), o da aziende terze indipendenti (esternalizzazione o *outsourcing*). In parallelo, la capogruppo deve decidere come organizzare gerarchicamente le sue attività, per esempio considerando una serie di affiliate sotto il suo diretto controllo (gerarchia orizzontale), o creando una gerarchia verticale in cui alcune affiliate ne controllano altre. Infine, la capogruppo deve decidere la localizzazione geografica delle attività che ha deciso di perseguire.

Tutti e quattro gli aspetti sono chiaramente importanti per caratterizzare le attività di un gruppo, ma le decisioni chiave che determinano i tratti distintivi di un BG sono la scelta del livello di integrazione e la scelta della gerarchia organizzativa. Entrambe le scelte hanno ricevuto, singolarmente prese, ampia attenzione nella letteratura sulla teoria dell'impresa: Garicano e Rossi-Hansberg (2015) tra gli altri hanno studiato la formazione di organizzazioni gerarchiche di manager quali veicoli di trasmissione di conoscenza, e Antràs e Rossi-Hansberg (2009), tra gli altri, hanno studiato le scelte di integrazione dell'azienda in un mondo di contratti incompleti. Queste teorie tuttavia non sono mai state congiuntamente considerate per spiegare la nascita dei BGs come nel nostro modello.



Il modello si basa in particolare sull'idea che ogni attività all'interno del BG venga eseguita da un *team* composto da un manager e un numero endogeno di lavoratori. Astraiamo qui dal problema di come organizzare la gerarchia all'interno dei *teams* (un tema già stato studiato da Garicano (2000) e Garicano e Rossi-Hansberg (2006) tra gli altri). Ci si concentra, invece, sulla gerarchia esterna di imprese affiliate all'interno della struttura di gruppo, in un contesto di equilibrio parziale. Studiamo una situazione in cui la capogruppo possiede già la conoscenza necessaria a produrre un determinato insieme di prodotti su cui agisce in concorrenza monopolistica in un mercato perfettamente integrato. In questo caso sia la decisione sulla scelta di portafoglio che la decisione di localizzazione sono irrilevanti, il che ci consente di concentrarci sulle scelte fondamentali del livello di integrazione e della gerarchia organizzativa caratterizzanti i BGs.

Per trasformare la conoscenza in produzione effettiva, è necessario risolvere un problema legato al processo produttivo. L'HQ sa come risolvere il problema ma ciò richiede tempo che l'HQ ha solo in quantità limitata. Il processo produttivo e l'associato problema da risolvere possono essere complessi, richiedendo più tempo per la loro definizione, ma consentendo una produzione a un costo marginale inferiore rispetto a una versione più semplice. Risolvere processi produttivi complessi richiede, inoltre, maggiori capacità manageriali che non tutti i manager hanno. In particolare, ci sono diversi tipi di manager che l'HQ può assumere, con differenti abilità che si riflettono in diversi costi di assunzione.

Oltre a competenze adeguate, la risoluzione di una determinata versione di un problema da parte del manager richiede anche la supervisione della capogruppo nell'implementazione del processo produttivo. La supervisione può essere diretta (un grado di separazione gerarchica tra HQ e l'unità di produzione in cui opera il manager), o indiretta (più di un grado di separazione gerarchica tra HQ e manager). In quest'ultimo caso, la supervisione può essere eseguita attraverso manager di capacità superiore a quello supervisionato.⁴ Inoltre, la supervisione comporta un costo di comunicazione per il supervisore, che dipende dall'abilità del supervisionato: maggiore è l'abilità del manager supervisionato, minori i costi di comunicazione associati alla sua supervisione.

Tutti i manager e la capogruppo hanno solo una quantità limitata di tempo che possono dedicare alla supervisione. Esiste quindi un *trade-off* tra la possibilità di supervisionare molti manager di abilità relativamente bassa (alto costo di comunicazione, ma processi produttivi semplici da risolvere) rispetto alla possibilità di supervisionare solo pochi manager di abilità superiore (basso costo di comunicazione, ma soluzione di processi produttivi complessi).

Con questa struttura, l'emergere di un gruppo di imprese è il risultato di un processo a due fasi che comporta la soluzione di un doppio *trade-off*. Innanzitutto, la capogruppo risolve il *trade-off* tra i guadagni da specializzazione (nel caso di produzioni non integrate verticalmente) ed il rischio di perdite dovute alla dissipazione della conoscenza, decidendo se organizzare la produzione al proprio interno o attraverso le proprie affiliate. A questo proposito, il (molto studiato) *trade-off* tra *outsourcing* e integrazione verticale è incorporato nella nostra teoria nel modo seguente: l'*outsourcing* avviene quando il vantaggio di una produzione indipendente è abbastanza forte da compensare il maggiore rischio (rispetto al caso delle affiliate) di dissipazione della conoscenza. La condizione di indifferenza tra queste due forze definisce dunque i confini del gruppo di imprese nel nostro modello.

⁴ Ossia un manager con una data abilità non può essere supervisionato dai suoi pari o dai manager di abilità inferiori.



Un parametro chiave che influenza la decisione di integrazione e risolve il primo *trade-off* è dunque la probabilità di dissipazione della conoscenza determinata dalla qualità delle istituzioni che proteggono i diritti di proprietà intellettuale. A questo riguardo il modello prevede che, *ceteris paribus*, un'impresa capogruppo abbia maggiore probabilità di organizzarsi attraverso affiliate quanto migliore è il contesto istituzionale in cui la stessa opera (perché minore è in questo caso il rischio di dissipazione della conoscenza rispetto al caso di integrazione verticale).

Una volta definito il livello ottimale di integrazione, e dunque il numero di affiliate, la capogruppo deve decidere il posizionamento gerarchico delle stesse risolvendo il *trade-off* organizzativo tra produzioni complesse vs. semplici e disponibilità di tempo da dedicare alla supervisione. A questo riguardo il modello predice che un BG tenderà ad organizzare filiali su più livelli quanto più le attività produttive sono non standardizzate (e dunque richiedono maggiore tempo per la supervisione e trasmissione della conoscenza), quanto più bassi sono i costi di comunicazione tra i livelli gerarchici, e quanto minore è il costo di assunzione di buoni manager.

Conclusioni

In linea con la nostra teoria, il test empirico del modello conferma che, controllando per effetti settoriali e per le dimensioni della capogruppo, è più probabile che un'impresa decida la costituzione di affiliate quando opera in paesi con istituzioni migliori. Tale risultato è robusto per l'inclusione di altre variabili specifiche del paese, come ad esempio il livello di sviluppo finanziario, il livello passato di reddito e la sua crescita, l'efficienza burocratica ed il livello di tassazione. Per quanto attiene alle scelte gerarchiche, troviamo evidenza coerente con l'idea che i BGs siano strutturati su livelli gerarchici più approfonditi quando i costi di comunicazione tra capogruppo e affiliate sono minori, quando le affiliate si occupano di produzioni più complesse o meno standardizzate e il premio di abilità per i buoni manager è più basso. Anche questi risultati sono robusti per l'inclusione di controlli aggiuntivi al livello di gruppo, cioè le caratteristiche di localizzazione dei paesi in cui i gruppi operano (livello fiscale, numero di brevetti per abitanti, sviluppo finanziario, efficienza burocratica).

Bibliografia

- Alfaro, L., e A. Charlton (2009), "Intra-industry Foreign Direct Investment", *American Economic Review* 99, 2096-2119.
- Alfaro, L., P. Conconi, H. Fadinger e A. Newman (2016), "Do Prices Determine Vertical Integration?", *Review of Economic Studies* 83, 1-35.
- Altomonte, C., G.I.P. Ottaviano e A. Rungi (2018), "Business Groups as Knowledge-hierarchies of firms", *mimeo*.
- Antràs, P. e E. Rossi-Hansberg (2009), "Organizations and Trade," *Annual Review of Economics* 1, 43-64.
- Belenzon, S. e T. Berkovitz (2010), "Innovation in Business Groups", *Management Science* 56(3), 519-535.
- Colpan, A. e T. Hikino, "Foundations of Business Groups: Towards an Integrated Framework" in *The Oxford Handbook of Business Groups*, Colpan et al. (eds). Oxford University Press, 2010.
- Cravino, J. e A. Levchenko (2017), "Multinational firms and international business cycle transmission", *Journal of International Economics* 120, 10-25.



- sion", *Quarterly Journal of Economics* 132, 921-962.
- Garicano, L. (2000), "Hierarchies and the Organization of Knowledge in Production", *Journal of Political Economy* 108, 874-904.
- Garicano, L. e E. Rossi-Hansberg (2006), "Organization and Inequality in a Knowledge Economy", *Quarterly Journal of Economics* 121, 1383-1435.
- Garicano, L. e E. Rossi-Hansberg (2015), "Knowledge-based hierarchies: using organizations to understand the economy", *Annual Review of Economics* 7, 1-30.
- Del Prete, D. e A. Rungi (2017), "Organizing the global value chain: A firm-level test," *Journal of International Economics* 109, 16-30.
- Khanna, T. e Y. Yafeh (2007), "Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites?", *Journal of Economic Literature* 45, 331-372.

IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE





IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Quadro d'insieme*

Questo capitolo è organizzato come segue: nel quadro d'insieme si presentano i principali risultati in termini operativi e l'evoluzione delle politiche messe in atto dal Ministero dello Sviluppo economico. Si passa poi a un esame più approfondito dell'evoluzione in due aree, ovvero i servizi reali e finanziari di sostegno agli scambi internazionali e agli investimenti diretti esteri in uscita da un lato e i servizi reali per l'attrazione degli investimenti diretti esteri in entrata dall'altro. Infine si illustrano alcune attività recenti in materia di monitoraggio e valutazione. Arricchiscono il testo alcuni approfondimenti e riquadri scritti da esperti e addetti ai lavori.

Politiche governative

Con il 2017 si chiude il primo triennio del Piano straordinario per la promozione del made in Italy e l'attrazione degli investimenti (di seguito "Piano straordinario"), istituito con il DL n. 133/2014, convertito con modificazioni dalla L. 11 novembre 2014, n. 164, i cui definitivi fondi stanziati sono stati pari a 374 milioni di euro, suddivisi in 140 milioni di euro nel 2015, 86 milioni di euro nel 2016 e 148 milioni di euro nel 2017.

In occasione della legge di bilancio 2018, il Governo ha nuovamente ribadito la fiducia nell'importante sforzo finanziario messo in atto per realizzare il Piano straordinario, stanziando per un secondo triennio, 2018-2020, risorse pari a 230 milioni di euro, di cui 130 solo nel 2018. L'obiettivo preposto è garantire il proseguimento delle linee di intervento previste dal DL 133/2014, assicurando all'ICE-Agenzia stanziamenti in linea con quelli gestiti nel triennio appena conclusosi, nell'ottica di rendere strutturale lo sforzo sino ad ora compiuto. Ulteriori importi risultano inoltre stanziati per azioni specifiche affidate ad altri soggetti, quale la promozione dell'agroalimentare all'estero, pari a 7 milioni di euro per il triennio.

I fondi straordinari triennali si aggiungono agli stanziamenti già previsti in via ordinaria per il piano promozionale – che si assestano su un valore medio di circa 16,5 milioni di euro annui - e gli ulteriori fondi del Piano straordinario per il made in Italy (di seguito Piano made in Italy) a regime a partire dal 2004 - con uno stanziamento definitivo di 8,7 milioni di euro nel 2017 ed uno di 11,1 milioni di euro nel 2018.

Le risorse messe in campo dal Governo sono rilevanti, considerando il contesto caratterizzato da vincoli stringenti per la spesa pubblica, ed emblematiche riguardo al riconoscimento del valore dell'internazionalizzazione all'interno della nostra economia, in termini sia di prodotto interno lordo (PIL) sia di occupazione.

Il contesto economico mondiale su cui sono intervenute le politiche governative prende le mosse da un 2016 caratterizzato da un rallentamento della crescita economica globale, ulteriore rispetto a quello già in atto nel 2015 (3,2 per cento la variazione del PIL contro il 3,5 per cento dell'anno precedente) per arrivare ad un'accelerazione al 3,8 per cento nel 2017. La dinamica positiva ha interessato anche gli scambi mondiali – in volume - di beni e servizi, partendo nel 2016 da un +2,3 per cento (il peggior risultato dal 2010) per attestarsi al +4,9 per cento nel 2017¹.

* Redatto da Federica David, Ministero dello Sviluppo economico (sottoparagrafo Politiche governative) e Stefania Spingola, ICE (sottoparagrafo Principali risultati del 2017). Per l'intero capitolo, supervisione di Fabrizio Onida, (Università Bocconi) e coordinamento editoriale di Stefania Spingola (ICE), con la collaborazione di Simone Capuzzo (ICE).

¹ I dati sono stati tratti dal World Economic Outlook di aprile 2018 del Fondo Monetario Internazionale.



Il quadro macroeconomico italiano si presenta – a partire dal 2014 - in lenta ripresa, grazie all'apporto fondamentale delle nostre esportazioni di beni e servizi. Lo scorso anno il PIL reale² – con un +1,5 per cento - ha conosciuto il più consistente incremento dal 2011. Il contributo dell'export italiano di beni e servizi alla formazione del prodotto interno lordo è particolarmente significativo: nel 2017, infatti, la quota ha superato per la prima volta la soglia del 31 per cento.

Limitando l'analisi al solo commercio estero di beni si pone in evidenza che, nel 2017, le nostre vendite all'estero, cresciute del 7,4 per cento, sono state pari a 448,1 miliardi di euro. È dal 2015, inoltre, che le esportazioni italiane si attestano ogni anno oltre i 410 miliardi. Il risultato più eclatante è, da ormai qualche anno, il consolidamento dell'attivo della nostra bilancia commerciale: nel 2017 il saldo commerciale, sostenuto dall'ampio avanzo dei prodotti non energetici, ha fatto registrare un attivo di 47,4 miliardi di euro. Il miglior risultato spetta al 2016, con un attivo di 49,6 miliardi di euro.

In questo contesto vanno poste in risalto le performance positive che le esportazioni italiane stanno ottenendo negli Stati Uniti da diversi anni. È dal 2010, infatti, che le nostre vendite nel mercato americano realizzano tassi di crescita positivi, con un incremento medio annuo pari a oltre il 10 per cento (20,9 per cento solo nel 2015). All'avvio del piano triennale qui esaminato, gli Stati Uniti sono stati scelti come uno dei principali mercati di interesse delle azioni da intraprendere proprio alla luce degli importanti segnali di dinamismo e i risultati hanno confermato la bontà della scelta. In effetti, lo scorso anno, l'export italiano – cresciuto del 9,8 per cento - ha superato per la prima volta i 40 miliardi di euro, denotando ancora una volta l'immagine e il prestigio di cui i prodotti made in Italy godono nel mercato statunitense. Inoltre, i dati del nostro interscambio con gli Stati Uniti evidenziano una bilancia commerciale storicamente in attivo che, nel 2017, ha toccato il suo picco più alto, attestandosi a poco meno di 25,5 miliardi di euro. Per il terzo anno consecutivo, inoltre, il surplus italiano ha superato la soglia record dei 21 miliardi.

Il Piano straordinario ha voluto incidere sul posizionamento del sistema economico sui mercati internazionali e ha sostenuto la ripresa dell'economia in una fase in cui i segnali di dinamismo delle esportazioni confermano l'internazionalizzazione come una leva importante per consolidare la crescita del paese. Gli obiettivi prefissi sono stati l'ampliamento del numero delle imprese, in particolare piccole e medie, che operano nel mercato globale, la crescita delle quote italiane del commercio internazionale, la valorizzazione dell'immagine del made in Italy nel mondo e il sostegno alle iniziative di attrazione degli investimenti esteri in Italia.

Tali macro obiettivi triennali (2015-2017) sono stati conseguiti per quanto riguarda l'aumento del valore dell'export e presentano un andamento positivo in relazione agli IDE attratti nel paese - per la prima volta dopo oltre un decennio, il nostro paese ritorna nelle stime 2018 tra i primi dieci mercati più attrattivi dal punto di vista degli investimenti diretti esteri, guadagnando 8 posizioni rispetto al dato 2015 del FDI Confidence Index 2017 AT Kearney - e al numero complessivo di aziende esportatrici.

²Calcolato a valori concatenati con anno di riferimento 2010, corretti per gli effetti di calendario e destagionalizzati

I risultati ottenuti³ sono conseguenza sia delle risorse messe in campo dal sistema Italia (attività dei Piani promozionali del made in Italy assieme al Polo dell’export del Gruppo CDP) che dell’innovativo approccio sinergico che il Governo ha definito per il supporto all’internazionalizzazione delle imprese: una combinazione tra strategia condivisa (Cabina di regia, Comitato attrazione investimenti, Polo export, Gruppo di lavoro sui mercati prioritari), l’impiego di nuovi strumenti – voucher per il Temporary export management (TEM), iniziative presso la grande distribuzione organizzata e a sostegno dell’e-commerce – ed azioni volte a impattare sull’efficienza operativa – riorganizzazione dell’ICE, monitoraggio delle azioni, key performance indicators (KPIs), customer relationship management (CRM).

La strategia condivisa si definisce negli incontri della Cabina di regia per l’internazionalizzazione che si riunisce con cadenza annuale; il coordinamento tra istituzioni e soggetti privati preposti all’internazionalizzazione valorizza il ruolo strategico dell’azione di sostegno - alla luce dell’evoluzione congiunturale e del riemergere di spinte protezionistiche - per attivare il potenziale delle imprese italiane rimasto ancora inespresso⁴.

In tale sede vengono indicati i mercati di riferimento ed i settori di intervento delle principali azioni adottate dal Piano.

Le scelte strategiche del 2017 hanno indicato come mercati di riferimento - alla luce del contesto geopolitico, della dinamica della domanda e del posizionamento italiano - Nord America, Messico, Cuba, Colombia, Argentina e Brasile, in Europa Russia e Turchia, in Asia centrale Kazakhstan e Azerbaijan, nell’area del Golfo Iran, Arabia Saudita, Oman e Emirati Arabi Uniti; in Asia e area Pacifico Cina, India, Pakistan, Australia, Giappone, Corea del Sud, Indonesia e Vietnam e infine in Africa Sudafrica, Nigeria, Camerun, Tanzania e Etiopia.

In termini settoriali, dopo un biennio di priorità sui beni di consumo dettate da esigenze congiunturali, nel terzo anno ci si è orientati al potenziamento del settore beni strumentali, con azioni a supporto della meccanica strumentale e della tecnologia industriale, al mantenimento degli investimenti nell’agroalimentare a consolidamento delle azioni intraprese nei precedenti anni ed al potenziamento dei servizi, con un incremento dei fondi su attività di formazione e consulenza (voucher Tem, progetto “Alti potenziali”, e-commerce).

Seguendo gli orientamenti delineati della Cabina di regia e in base alle tipologie di azione individuate all’articolo 30, comma 2, del decreto legge “Sblocca Italia”, il Ministero dello Sviluppo economico (MiSE), in concerto con il Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale (MAECI) e con il Ministero delle politiche agricole, alimentari e forestali (MPAAF), definisce la ripartizione dei fondi del Piano straordinario volta alla realizzazione di una serie articolata di iniziative, attuate principalmente da ICE- Agenzia, sia sul territorio nazionale che all'estero.

Relativamente alle azioni realizzate in Italia, si evidenziano il sostegno alle principali fiere settoriali

³ Una valutazione dei primi risultati conseguiti è presente nel paragrafo 7.3.1.

⁴ Ai sensi dell’articolo 14, comma 18-bis del decreto legge 98 del 2011 e successive integrazioni e modificazioni, della Cabina fanno parte MiSE e MAECI, che la co-presiedono insieme al Ministero dei beni e attività culturali e turismo (MBACT) per le materie di sua competenza, oltre a Ministero dell’economia e delle finanze, Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali, Conferenza delle Regioni e delle Province autonome, Unioncamere, Alleanza cooperative italiane, Associazione bancaria italiana, Confindustria e Rete imprese Italia; hanno partecipato alla riunione dell’ottobre 2017 anche Ministero delle Infrastrutture e dei trasporti, Gruppo Cassa depositi e prestiti e ICE-Agenzia.



italiane e, con l'obiettivo di investire nella diffusione delle "competenze abilitanti" considerate indispensabili alle piccole e medie imprese (PMI) per avere maggiori probabilità di competere sui mercati internazionali, le iniziative di formazione e informazione, tra le quali il format del Roadshow "Italia per le Imprese" e i voucher TEM (temporary export management) alle imprese.

Il 2017 ha visto la prosecuzione del progetto Roadshow per l'internazionalizzazione, avviato nel 2014. Gli incontri sono promossi e sostenuti dal MiSE e organizzati dall'ICE- Agenzia, in collaborazione con numerosi partner pubblici e privati, tra i quali l'Unione italiana delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura (Unioncamere) e le Camere (Cciaa) a essa associate.

Tra le tappe del 2017, più della metà, definite come smart, hanno visto una più stringente collaborazione tra SACE, SIMEST e ICE-Agenzia in termini di approccio alla clientela e profilazione delle aziende partecipanti per una sempre migliore strutturazione dei servizi offerti ai fini dello sviluppo in ambito internazionale delle imprese.

Si segnala, a partire dal 2018, l'inserimento all'interno del progetto Roadshow, di momenti di informazione - formazione e approfondimento tecnico su temi quali l'e-commerce, la conoscenza degli accordi di libero scambio (FTA), oltre che di focus su specifici mercati.

La centralità del rafforzamento organizzativo delle PMI è stata ribadita, nel corso del 2017, attraverso la seconda edizione della misura di incentivazione all'utilizzo di servizi di temporary export management (voucher TEM alle imprese)⁵. Le imprese beneficiarie di tale intervento possono utilizzare i voucher a fondo perduto erogati dal MiSE per acquistare a costi ridotti un servizio di TEM, erogato da professionisti capaci di studiare, progettare e gestire i processi e i programmi sui mercati esteri.

I servizi di Temporary Export Management riguardano attività quali:

- analisi e ricerche di mercato, in particolare per le imprese non ancora presenti sui mercati esteri;
- individuazione di potenziali partner industriali e/o commerciali e acquisizione di nuovi clienti;
- assistenza legale, organizzativa, contrattuale e fiscale;
- acquisizione di competenze del personale interno in materia di internazionalizzazione d'impresa.

L'esperienza maturata con il successo della prima edizione della misura ha permesso, nel 2017, l'erogazione di due tipologie di voucher: gli "early stage" per le imprese in una prima fase di internazionalizzazione e gli "advanced stage" per le imprese già avviate sui mercati esteri ed ha inoltre portato alla creazione di un elenco certificato delle società che forniscono servizi di supporto ai processi di internazionalizzazione d'impresa.

È importante sottolineare come il Ministero dello Sviluppo economico, tra le scelte strategiche di politica industriale, abbia inoltre attivato, attraverso la Direzione Generale per gli incentivi alle imprese, i voucher per la digitalizzazione delle PMI. Tale intervento, anche se al di fuori delle politiche di internazionalizzazione in senso stretto, si integra con queste ultime e con il piano governativo Industria 4.0.

Il sostegno alle fiere settoriali italiane caratterizzate da un forte grado di internazionalizzazione - re-

 Per approfondimenti si veda il paragrafo 7.1.1

alizzato attraverso piani di comunicazione sui media nazionali e internazionali, incoming di buyer e giornalisti di testate specializzate e non, organizzazione di eventi promozionali "su misura" ed il coinvolgimento dei territori e i marchi più noti e prestigiosi del made in Italy - nel triennio 2015-2017 ha interessato più di 120 edizioni di circa 50 manifestazioni. Tale azione proseguirà con sostanziali investimenti anche nel 2018.

Al di fuori del territorio nazionale si conferma invece la strategicità dell'azione di comunicazione e promozione del made in Italy realizzata attraverso le iniziative di accesso al mercato innovative avviate nell'ambito dell'e-commerce e delle piattaforme digitali, nella GDO attraverso il progetto Italian sounding.

Il Piano straordinario ha finanziato misure volte a potenziare gli strumenti a disposizione della digitalizzazione delle aziende per favorire l'accesso alle piattaforme digitali e promuovere l'e-commerce quale nuovo canale di penetrazione commerciale, ha fortemente investito nella definizione di accordi con alcune importanti catene commerciali operanti nei principali mercati esteri, con lo scopo di inserire a scaffale i marchi made in Italy, soprattutto quelli appartenenti ad aziende non ancora presenti e di medio-piccole dimensioni (sono stati conclusi accordi con catene negli Stati Uniti, in Giappone, Regno Unito, Cile, Canada).

La valorizzazione dell'immagine e della qualità del prodotto italiano si è realizzata attraverso campagne, concentrate principalmente nel Nord America, incentrate sulla "consumer awareness" (inserzioni pubblicitarie/editoriali, messaggi istituzionali tramite testimonial di chef, ristoratori, sommelier, giornalisti di settore e web influencer) e sull'introduzione di strumenti di incentivazione/fidelizzazione dei punti vendita che si impegneranno a dare visibilità ai prodotti italiani.

È proseguita la strategia di sostegno all'export agroalimentare condivisa tra MiSE e MPAAF: la campagna di comunicazione "Extraordinary Italian Taste"⁶ ha lavorato sulla creazione di un marchio nazionale, quanto mai necessario per il settore dell'agro-industria, dominato da PMI che strutturalmente incontrano maggiori difficoltà a proiettarsi in modo adeguato sui mercati esteri.

Sono state inoltre rifinanziate le campagne di comunicazione per contrastare il fenomeno dell'Italian sounding, ovvero dei prodotti che imitano le caratteristiche di quelli italiani ma provengono da altri paesi. Tali campagne, attive nel triennio in esame, sono state avviate in particolare sui mercati nordamericani per aumentare la conoscenza diretta dei prodotti originali e delle loro caratteristiche distinctive da parte dei consumatori.

Con riferimento ai mercati prioritari su cui si concentrano le azioni promozionali di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese è compito della Cabina di regia identificare, in considerazione del contesto geopolitico e alle dinamiche economiche, le missioni strategiche.

Il ruolo delle missioni imprenditoriali a guida politica, indirizzate su paesi particolarmente promettenti in considerazione sia dei tassi di crescita sperimentati negli ultimi anni che della complementarietà con alcuni specifici settori del sistema produttivo italiano e del livello complessivo delle relazioni bilaterali, resta centrale. Le missioni rappresentano un intervento sinergico alle azioni promozionali settoriali e geografiche previste dal Piano straordinario, con una capacità di amplificazione delle strategie di intervento su obiettivi di medio-lungo termine a favore di macro-settori e mercati determinati.

I mutamenti degli scenari geopolitici internazionali vengono costantemente monitorati e si lavora affinché risulti una continuità all'azione promozionale nei paesi target, con un preciso calendario di

⁶ In occasione dell'EXPO Milano 2015



follow up e un monitoraggio costante degli sviluppi.

Le missioni realizzate nel 2017 sono state indirizzate in paesi quali l'Argentina, la Turchia, il Kazakistan (in occasione dell'EXPO di Astana), la Georgia, l'Azerbaijan, l'Oman, il Vietnam e l'India, approfondendo tematiche relative ai settori che spaziano dalle infrastrutture e trasporti, all'energia e ambiente, alla meccanica e alta tecnologia, all'health fino al settore alimentare, le calzature e la pelletteria.

Importanti incontri internazionali presidiati sono stati inoltre il G7 con la conferenza "Making the digital economy and society inclusive open and secure", il IV Business Forum Italia Cina, il Business Forum Balcani, organizzato nell'ambito del Vertice dei Balcani Occidentali e l'Italy-Japan Business Group.

Il percorso delineato dal Piano straordinario è stato accompagnato da alcuni importanti interventi di supporto messi in atto dal MiSE al fine di rafforzare il sistema delle politiche di internazionalizzazione. Tra questi l'impegno profuso nel consolidamento organizzativo di ICE - Agenzia in Italia e all'estero.

Nel perimetro della riorganizzazione dell'ICE - Agenzia, nella prospettiva di un ruolo crescente dei servizi personalizzati sulle esigenze delle singole imprese, si è investito e supportata la realizzazione di un moderno sistema di CRM che entrerà a regime nel corso di quest'anno.

Al fine di permettere all'Agenzia di espletare al meglio le proprie funzioni, a fronte della gestione di una massa crescente di risorse promozionali, nel 2017, con decreto interministeriale sono state concretizzate 20 nuove assunzioni a tempo indeterminato di personale specializzato all'interno dell'ICE - Agenzia. D'altra parte, al fine di facilitare un più flessibile adeguamento della rete dell'Agenzia alle esigenze dei mercati esteri, nel corso degli anni sono stati implementati i "desk", strutture di affiancamento alle sedi estere con compiti specialistici e settorialmente circoscritti.

I desk avviati a oggi sono 49, di differenti tipologie ed operanti in diversi Paesi, la seguente tabella ne fornisce una breve sintesi.

Tipologia desk ICE	Totale	Paesi
Settoriale	18	Germania, USA, Canada, Messico, Perù, Cina, Pakistan, Oman, Georgia, Turkmenistan, Kazakistan, Egitto, Congo, Tanzania, Uganda
Attrazione investimenti	9	Regno Unito, USA, Cina, Singapore, Giappone, Turchia, EAU
Desk Balcani	6	Bosnia-Erzegovina, Macedonia, Serbia, Albania, Montenegro Kosovo
Fondi strutturali	6	Romania, Ungheria, Slovenia, Bulgaria, Polonia, Croazia
Innovazione	6	Francia, Regno Unito, Russia, USA, India, Singapore
Anti-contraffazione	4	Turchia, Russia, USA, Cina

I 9 desk per l'attrazione degli investimenti sono frutto di uno stretto raccordo tra ICE - Agenzia e la rete diplomatico- consolare e svolgono attività di studio del mercato locale, scouting della domanda e lead generation di potenziali investitori esteri, di analisi dell'offerta italiana e matching delle opportunità, di promozione del sistema paese e dell'offerta italiana.



L'attrazione degli investimenti dall'estero è tra le priorità del Piano straordinario. Il Comitato interministeriale per il coordinamento per l'attrazione degli investimenti esteri ha agevolato in questi anni la sinergia delle procedure tra i diversi piani di governo competenti, promuovendo l'adozione di istituti di semplificazione amministrativa previsti dall'ordinamento⁷.

Inoltre il Ministero dello Sviluppo economico ed il Ministero degli Affari esteri gestiscono congiuntamente, in collaborazione con le altre amministrazioni centrali, i programmi "start-up visa" e "start up visa hub" al fine di incentivare la crescita quali-quantitativa delle imprese ad alta tecnologia, attraverso l'adozione di normative di supporto alle start up ed alle PMI innovative e la semplificazione di provvedimenti di visto di lavoro per l'Italia per gli investitori che presentino progetti d'impresa in tale ambito.

Tra gli eventi occasione di promozione del contesto politico, economico-fiscale e delle opportunità di investimento (settoriali e/o territoriali) in Italia, si ricordano le tappe del Roadshow "Invest in Italy"⁸ che nell'ultimo triennio sono state svolte a Istanbul, Ankara, Smirne, Tokyo, New York, San Francisco, Londra e Dubai e che sono previste a Pechino, Hong Kong e Singapore.

Riguardo agli sviluppi futuri del Piano straordinario le indicazioni dell'ultima Cabina di regia, tenutosi ad ottobre 2017 auspicando il rifinanziamento del Piano, poi realizzato in sede di Legge Finanziaria, ha individuato quali tre macro-obiettivi prioritari per il nuovo triennio:

- aumentare il percorso di rafforzamento del contributo delle esportazioni alla formazione del PIL;
- proseguire nel cammino di recupero della quota di commercio internazionale che l'Italia deteneva nel 2000, prima della crisi e del poderoso ingresso dei paesi emergenti negli scambi mondiali;
- aumentare la base delle imprese italiane stabilmente esportatrici.

La sesta riunione della Cabina di regia per l'Italia internazionale è stata l'occasione per fare il bilancio dei risultati conseguiti nel triennio 2015-2017 di attuazione del Piano straordinario in termini sia di linee di attività sia geografici e settoriali e ha individuato le strategie da perseguire nel 2018 e nel nuovo triennio di programmazione.

È stato concordato un mix di azioni che presentano sia elementi di novità, essenzialmente a fronte di nuove opportunità da cogliere sui mercati di riferimento e più in generale nel contesto competitivo globale, sia di continuità, tanto negli strumenti promozionali già in passato utilizzati, che in raccordo con le scelte di policy già avviate a livello nazionale.

Per il 2018 sono stati indicati, come priorità geografiche dell'azione promozionale, i paesi dell'area mediterranea oltre a Stati Uniti, Cina, Canada e Russia, verso cui saranno rivolti piani promozionali speciali; in Europa Francia, Germania, Spagna, Olanda, Regno Unito e Polonia; in Asia e Oceania Australia, Corea del Sud, Giappone e Paesi ASEAN, in Centro-Sud America Messico e Brasile, in Asia centrale e area del Golfo: India, Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti (anche in vista di Expo Dubai 2020) e Iran, infine in Africa Sud Africa, Costa d'Avorio e Kenya.

⁷ Per approfondimenti si veda il paragrafo 7.2

⁸ Frutto della sinergia MiSE, MAECI, Regioni, ICE-Agenzia, Associazioni e clusters.



I paesi prioritari per le missioni, individuati sulla base di criteri definiti dall'incrocio tra favorevoli contesti politico-economici, esigenze in termini di presidio a seguito di accordi di politica commerciale e analisi di business intelligence per filiere e settori produttivi, sono 15.

In particolare le missioni di sistema riguarderanno Emirati Arabi Uniti (e paesi del Golfo), Indonesia e Messico; le missioni di follow up Brasile e India.

Le missioni G2G (o energia/infrastrutture) riguarderanno Cina (progetto speciale "Belt road initiative"), Iran, Russia e infine le missioni B2B settoriali in paesi quali Albania (infrastrutture, elettronica, elettrotecnica, oil & gas), Algeria (meccanica, elettronica, elettrotecnica), Giappone (cross-industry), Kenya (infrastrutture), Marocco (infrastrutture, automotive, ICT, meccanica, elettronica, elettrotecnica), Polonia (meccanica, moda e agroalimentare, ICT, infrastrutture, elettronica ed elettrotecnica), Tunisia (edilizia, health care, ICT, automotive, agroalimentare, elettronica ed elettrotecnica).

In termini settoriali verrà prestata particolare attenzione al sostegno dei settori produttivi più direttamente coinvolti nel processo di innovazione tecnologica di cui al Piano Industria 4.0; le life sciences (chimico-farmaceutico, biotecnologie, nutraceutica o scienza nutrizionale), i settori tipici del G2G: energia, aerospazio, difesa (anche attraverso la Cabina di regia tra istituzioni e industria recentemente istituita presso la Presidenza del Consiglio), grandi infrastrutture. Senza tuttavia trascurare il presidio dei settori 3F (food, fashion, furniture) e i settori dell'industria culturale.

Principali risultati del 2017

Il sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione nel 2017 ha assistito direttamente circa 90.000 soggetti italiani, perlopiù imprese produttrici di beni o servizi ma anche associazioni, organizzazioni territoriali e imprese di consulenza di diverso genere, che hanno redistribuito a un'utenza ancora più ampia l'assistenza ricevuta. Molti enti e amministrazioni centrali e locali hanno erogato i servizi, come documentato da questo Rapporto, alla stesura del quale hanno attivamente contribuito.

Nel 2017 si è registrato un ulteriore aumento dei fondi complessivamente spesi per i servizi promozionali, concentrato soprattutto sul MiSE, per effetto del potenziamento della misura dei voucher alle imprese per l'acquisizione di servizi di temporary export management; le erogazioni complessive del Ministero, in forte crescita già nel 2016, sono infatti più che raddoppiate, passando da 26 a 54 milioni di euro. In ridimensionamento, invece, se pure su livelli ancora elevati, la spesa promozionale dell'ICE, scesa a 123 milioni dai 134 del 2016 (anno in cui la spesa ha toccato il record assoluto nella storia dell'ente)⁹.

⁹ Il calo della spesa promozionale è riconducibile sostanzialmente al ritardato avvio e allo slittamento temporale di alcuni grandi progetti, stante l'articolata procedura di progettazione e autorizzazione delle attività e di impiego dei fondi (si veda il paragrafo 7.1.3).

Tavola 7.1 - Sostegno pubblico all'internazionalizzazione, quadro d'insieme dei servizi promozionali e finanziari

Valori in milioni di euro

	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
	Servizi promozionali								
	Utenti			Fondi spesi ⁽¹⁾			Contributo utenti		
Ministero dello Sviluppo economico ⁽²⁾	130	1.912	2.497	6	26	54	5	15	23
Regioni ⁽³⁾	-	-	-	106	81	83	-	-	-
ICE ⁽⁴⁾	37.880	38.948	38.068	110	134	124	14	13	15
Camere di commercio ⁽⁵⁾	43.033	36.180	34.679	40	35	28	-	-	-
	Servizi finanziari								
	Imprese clienti ⁽⁶⁾			Risorse mobilitate			Ricavi		
SACE - SIMEST	24.663	24.364	-	-	17.900	25.298	584	672	949
	Imprese clienti			Capitali propri impegnati			Valore operazioni assistite ⁽⁷⁾		
Cassa depositi e prestiti ⁽⁸⁾	27	21	16	1.389	4.949	3.372	3.075	7.752	19.975

⁽¹⁾Per ICE i fondi spesi includono il contributo degli utenti ai costi, per Cciaa inclusi contributi e incentivi erogati alle imprese per conto di terzi.

⁽²⁾Programmi di sostegno gestiti direttamente a favore di associazioni, camere di commercio italiane all'estero, consorzi, enti e istituti e voucher previsti dal Decreto legge 133 del 2014. Il contributo degli utenti ai costi è stato stimato

⁽³⁾Fondi spesi equivalenti alla somma di fondi del bilancio regionale, fondi europei e, laddove previsti, contributi privati.

⁽⁴⁾Fondi e utenti per promozione e formazione. Inclusi utenti esteri.

⁽⁵⁾Imprese partecipanti ad attività promozionali e partecipanti ad attività formative. Dati riferiti ad 89 Camere su 90 Fondi spesi 2017 riferiti a 68 Cciaa su 90

⁽⁶⁾Dato non disponibile per il 2017 essendo in corso di ridefinizione i criteri di rilevazione delle imprese clienti

⁽⁷⁾Il valore delle operazioni assistite fa riferimento al valore complessivo finanziato.

⁽⁸⁾Numero di operazioni finanziate; le imprese clienti possono aver stipulato più di un contratto. L'operatività di CDP in termini di imprese clienti e valore operazioni assistite è anche contabilizzata nell'operatività di SACE.

Fonte: Ministero dello Sviluppo economico, Regioni, ICE, Unioncamere, Cassa depositi e prestiti, SACE, SIMEST

Il valore delle attività promozionali delle Regioni e Province autonome è rimasto sostanzialmente stabile (83 milioni dagli 81 del 2016), mentre quello relativo alle Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura (Cciaa), ha segnato un ulteriore ridimensionamento, passando da 35 a 28 milioni, in concomitanza con la fase di riorganizzazione scaturita dal decreto di riforma del 2016. In linea con le variazioni intervenute nell'impiego dei fondi, l'andamento dell'utenza interessata dagli interventi, in aumento nel caso del MiSE, in leggera flessione per l'ICE, più marcata per le Camere. E' cresciuto complessivamente il contributo degli utenti ai costi, in modo più consistente nel caso del MiSE, in relazione all'estensione della misura dei voucher, in misura più contenuta per l'ICE, per il quale però l'incremento dei fondi privati si è verificato nel quadro di un calo complessivo delle risorse spese; risulta pertanto accresciuta rispetto al 2016 la quota di contribuzione dei privati alle attività realizzate.



Sul fronte dei servizi finanziari per l'internazionalizzazione, fortemente integrati nelle attività del gruppo Cassa depositi e prestiti (CDP), si registra complessivamente un incremento delle risorse mobilitate. I fondi impiegati nel 2017 dal Polo dell'export e dell'internazionalizzazione, attraverso le linee di intervento di SACE e SIMEST, hanno superato i 25 miliardi di euro, con una crescita del 41 per cento rispetto all'anno precedente. Dopo il picco del 2016, si sono invece ridimensionate le risorse impiegate da CDP attraverso l'operatività di Export Banca, scese a 3,4 miliardi dai 4,9 dell'anno precedente; è tuttavia cresciuto in modo rilevante il valore complessivo delle operazioni finanziarie, grazie all'aumento della quota finanziata dal settore bancario.

Il 2017 è stato l'ultimo anno del triennio di programmazione del Piano straordinario per la promozione del made in Italy e l'attrazione degli investimenti, che ha visto l'impiego di ingenti risorse pubbliche a sostegno dell'internazionalizzazione, in via aggiuntiva rispetto ai programmi ordinari esistenti, assegnate in via prevalente all'ICE.

Accanto agli interventi del Piano straordinario, che hanno rappresentato anche nel 2017 la parte più rilevante dell'attività promozionale realizzata, l'ICE ha continuato a portare avanti le azioni previste nell'ambito dei programmi ordinari e le attività della seconda edizione del Piano export Sud, rifornanziato a partire dal 2017 per un nuovo quadriennio ed esteso ad altre regioni del Mezzogiorno. È cresciuta inoltre complessivamente l'erogazione di servizi di assistenza, sia di primo orientamento che personalizzati, e si è registrata una crescita importante dei clienti dei servizi a pagamento. L'attività finalizzata all'attrazione degli investimenti ha inoltre evidenziato sviluppi di rilievo con il completamento della nuova struttura organizzativa dedicata, caratterizzata dal ruolo centrale del gruppo di lavoro congiunto ICE - Invitalia.

Nel quadro della strategia coordinata promossa dalla Cabina di regia è proseguita l'azione del MAECl, legata ad una strategia di promozione del Marchio Italia nel suo complesso, volta a valorizzare, in un quadro coerente agli interessi del paese, le componenti economiche, tecnologiche, scientifiche e culturali italiane, e che ha trovato la sua sintesi nel programma Vivere all'italiana, promosso e supportato da tutta la rete diplomatico consolare, in collaborazione con partner istituzionali e privati. Sono state pertanto confermate le grandi operazioni di promozione integrata avviate nel 2016, in particolare la Settimana della cucina italiana nel mondo e l'Italian Design Day, con l'obiettivo di presentare le realtà d'eccellenza italiane nei diversi campi. In tale quadro, hanno assunto rilievo le numerose iniziative portate avanti a supporto del settore agroalimentare e della diffusione del modello alimentare italiano all'estero e a sostegno del processo di internazionalizzazione del sistema della ricerca e dell'innovazione italiano, in stretta collaborazione con i ministeri tecnici e i vari enti preposti.

A livello territoriale, si è ulteriormente rafforzato il coordinamento delle azioni fra gli enti nazionali e le Regioni. La razionalizzazione della governance fra i diversi attori istituzionali ha consentito un impegno maggiormente sinergico anche sul piano finanziario, verso le strategie definite a livello nazionale. Si segnala, in particolare, il coinvolgimento della Conferenza delle Regioni nelle missioni di sistema e nelle iniziative di promozione integrata portate avanti dal MAECl. Nell'ambito delle risorse impiegate nel 2017 dalle Regioni per attività di internazionalizzazione, in lieve crescita rispetto al 2016, si segnala il forte aumento della componente rappresentata dalle risorse della programmazione dei fondi Strutturali e di Investimento Europei, a fronte di una riduzione del ricorso alle risorse regionali. In tale contesto, è aumentata considerevolmente la spesa delle Regioni del Mezzogiorno, trainata soprattutto da Sardegna, Campania e Sicilia e di quelle del Centro, soprattutto a opera della Toscana, mentre si è notevolmente ridimensionata la spesa delle regioni nord-occidentali e nord-o-

rientali. È stata confermata, nella programmazione delle attività, l'attenzione verso i settori ad alta innovazione, in linea con gli indirizzi della programmazione UE, mentre sul piano delle tipologie di intervento, lo strumento prevalente continua a essere rappresentato dalle partecipazioni a manifestazioni fieristiche.

Il riordino delle funzioni e del finanziamento delle Camere di commercio avviato nel 2016 è all'origine del calo ulteriore della spesa per l'internazionalizzazione del sistema camerale, scesa a 27,6 milioni di euro, con un ridimensionamento che ha interessato tutte le principali attività di promozione. Nel quadro della riforma, che mira a rafforzare il ruolo delle Camere sul territorio, focalizzato sulla preparazione ai mercati esteri delle PMI attraverso attività di informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza, l'accordo operativo con l'ICE, seguito al protocollo d'intesa con il Ministero dello Sviluppo economico, vede l'Agenzia come soggetto di riferimento per le iniziative camerale di promozione all'estero, rafforzando in tal modo la partnership tra le due istituzioni in materia di internazionalizzazione.

Per quanto riguarda l'attività certificativa per l'estero svolta dalle Camere, a sostegno dello svolgimento di operazioni di commercio internazionale, nel 2017 si è registrato un incremento pari a circa il 4 per cento dei Carnet Ata emessi, mentre il numero di certificati di origine emessi sul territorio nazionale, pari a 731.614, è risultato in flessione di circa l'11 per cento.

Il potenziamento dell'approccio sinergico che caratterizza il sistema di sostegno all'internazionalizzazione è anche alla base della riorganizzazione complessiva della governance relativa all'attrazione degli investimenti esteri, finalizzata a favorire un migliore coordinamento delle politiche e degli interventi tra le diverse amministrazioni centrali e locali; elemento essenziale della nuova governance è rappresentato dal Comitato interministeriale di coordinamento per l'attrazione degli investimenti esteri, su impulso del quale sono state concluse le intese bilaterali tra quindici Regioni con il Ministero dello Sviluppo economico e con l'ICE. Il nuovo assetto organizzativo, delineato compiutamente all'inizio del 2018, ha definito inoltre le competenze in materia di ICE e Invitalia, attribuendo a ICE un ruolo prioritario nell'attività di scouting e quale interlocutore primario degli investitori esteri, attraverso la propria rete di desk all'estero, e assegnando invece ad Invitalia il ruolo di supporto nella fase di insediamento sul territorio.

Con riguardo ai servizi finanziari, l'operatività di Export Banca, attraverso la quale viene attuata l'attività specifica di supporto all'internazionalizzazione di CDP, dopo lo straordinario aumento registrato nel 2016, si è ridimensionata nel 2017, con i valori che si sono attestati a circa 3,4 miliardi di euro; è cresciuto tuttavia, in maniera sostenuta, il valore medio finanziato per operazione e, accanto a questo, la contribuzione del sistema bancario alle operazioni. Gli interventi di Export Banca costituiscono uno degli strumenti finanziari del gruppo, la cui nuova strategia di intervento si poggia sull'operatività del Polo dell'export e dell'internazionalizzazione, che integra l'offerta di SACE e SIMEST. Nel corso del 2017 il Polo ha mobilitato risorse per oltre 25 miliardi di euro (contro i circa 18 del 2016), con un incremento che ha riguardato praticamente tutti gli ambiti di intervento delle due società, con l'unica eccezione delle attività di assicurazione del credito e del ramo cauzioni facenti capo a SACE Bt.

Nel 2017 il Polo ha lanciato il programma Push Strategy, volto a offrire a importanti controparti estere linee di credito a medio-lungo termine per favorire l'acquisto di beni e servizi italiani o rafforzare rapporti commerciali esistenti. Con l'obiettivo di offrire alle imprese italiane un punto d'accesso unico ai servizi, nel corso dell'anno è stato lanciato SACESIMEST.it, il nuovo portale attraverso il quale



è possibile richiedere direttamente finanziamenti agevolati, assicurazione del credito, valutazione dell'affidabilità dei clienti italiani e esteri, factoring e recupero crediti.

In relazione a una parte crescente delle attività a supporto dell'internazionalizzazione, i soggetti preposti hanno sviluppato indagini e studi volti a misurare l'efficacia degli interventi attuati, in un'ottica di valutazione complessiva delle misure programmate e di rispondenza delle stesse agli obiettivi individuati. I risultati delle analisi svolte hanno evidenziato un impatto generalmente positivo delle azioni realizzate, con riferimento in particolare alle misure del Piano straordinario delineate dal MiSE, all'attività della rete diplomatico-consolare del MAECI a sostegno delle imprese, ai servizi dell'ICE e agli interventi finanziari del gruppo CDP, sia per le imprese direttamente coinvolte che per il sistema economico nel suo complesso.



7.1 Commercio estero e internazionalizzazione produttiva

7.1.1 Ministero dello Sviluppo economico*

Il MiSE, anche durante lo scorso anno, ha mantenuto il proprio sostegno finanziario, con lo scopo di svolgere attività di promozione del *made in Italy*, a una pluralità di soggetti attraverso i tre strumenti normativi indicati nella tavola 7.2. Va sottolineato che i beneficiari sono spesso soggetti che per la loro natura di associazioni raggruppano un numero di PMI dell'ordine di migliaia di unità. I dati presentati nella tavola dettagliano erogazioni, numero dei progetti e loro valore complessivo per ogni strumento gestito direttamente dal MiSE.

Tavola 7.2 - Fondi erogati dal MiSE per legge di riferimento. Strumenti gestiti direttamente
Valori in milioni di euro, numero progetti e quote in percentuale

Legge di riferimento e beneficiario	Fondi erogati			Quota sul totale			Numero dei progetti			Valore dei progetti		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Decreto legge 83 del 2012 - Contributi a favore di Associazioni, Enti, Istituti, Camere di Commercio italo-estere	0,2	-	-	2,4	-	-	5	-	-	2,0	-	-
Decreto legge 83 del 2012 - Contributi a favore dei Consorzi per l'internazionalizzazione	1,2	3,3	3,4	18,7	12,8	6,3	56	51	48	14,1	13,2	12,9
Legge 518 del 1970 - Camere di Commercio Italiane all'estero	4,9	4,9	7,5	78,9	18,6	13,9	69	72	70	34,4	33,6	31,5
Voucher per l'internazionalizzazione ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾	-	17,9	43,0	-	68,6	79,8	-	1.789	2.379	-	26,5	57,8
Totale	6,3	26,1	53,9	100,0	100,0	100,0	130	1.912	2.497	50,6	73,2	102,1

(1) Il numero dei progetti si riferisce al numero delle aziende beneficiarie.

(2) Il valore erogato equivale alla somma degli importi massimi che il Ministero prevede di erogare alle PMI. In particolare, nel corso del 2017, gli importi sono stati:

- 8.000 € per quelle pmi che hanno ottenuto il voucher early stage, ma ne hanno già fruito con la precedente edizione;
- 10.000 € per quelle pmi che hanno ottenuto il voucher early stage, senza averne già fruito in precedenza;
- 15.000 € per quelle pmi che hanno ottenuto il voucher advanced stage, senza richiederne il contributo aggiuntivo;
- 30.000 € per quelle pmi che hanno ottenuto il voucher advanced stage e richiesto il contributo aggiuntivo di 15.000 €, la cui attribuzione è però subordinata al raggiungimento dell'obiettivo di incremento del fatturato export.

Va evidenziato che il valore riportato è una stima, che si basa sull'ipotesi ottimistica che tutte le PMI che ne hanno fatto richiesta ottengano il contributo aggiuntivo.

(3) Il valore dei progetti considera la somma degli importi contrattuali sottoscritti fra pmi e società beneficiarie nonché gli eventuali contributi aggiuntivi. In particolare, per il 2017, è stata calcolata una stima minima di tale valore, data da 13 mila euro nel caso di voucher early stage e di almeno 25 mila nel caso di voucher advanced stage

Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati delle Divisioni IV e V della Direzione generale Politiche internazionalizzazione e promozione scambi del MiSE

I risultati raggiunti vengono riportati di seguito. Ci si riferirà innanzitutto ai primi tre strumenti di tavola 7.2 (anche se il primo non è più attivo dal 2016), raggruppati per affinità nelle procedure di erogazione dei contributi. Successivamente ogni strumento verrà analizzato separatamente.

Tra le attività oggetto del sostegno finanziario del Ministero, *voucher* a parte, rientrano le fiere internazionali, sia in termini di organizzazione che di partecipazione, nonché gli eventuali eventi promozionali con operatori esteri, i workshop, i seminari, gli incontri tra imprese (B2B), l'organizzazione di missioni di operatori, sia esteri in Italia, o *incoming*, sia italiani all'estero,

* Redatto da Mariaconcella Giorgi, Fabio Giorgio e Andrea Scano, MiSE.



od *outgoing*, le attività di formazione specialistica per l'internazionalizzazione, le azioni di comunicazione sui mercati esteri, la registrazione di marchi, la realizzazione di siti internet in lingua straniera e il sostegno al processo di internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Il Ministero ogni anno divulga circolari applicative per fornire agli operatori interessati indicazioni puntuale sugli strumenti e per indirizzarli verso la realizzazione di azioni promozionali significative, pur lasciando loro ampi margini di personalizzazione dei progetti. Il MiSE individua inoltre, con decreti ministeriali, i requisiti, i criteri e le modalità cui devono sottostare gli enti erogatori dei servizi.¹⁰

L'iter della procedura per la concessione dei contributi termina con l'emanazione, in seguito all'esame delle rendicontazioni di spesa, del decreto di liquidazione. Il contributo pubblico, così come previsto dalla normativa, può coprire solo fino al 50 per cento delle spese.

Dalla lettura dei dati – riportati nella tavola 7.2 - si desume che lo scorso anno sono stati approvati complessivamente 2.497 progetti, con una crescita del 30,6 per cento rispetto al 2016. Anche l'importo dei progetti approvati ha registrato - se paragonato all'anno precedente - un significativo incremento, pari a oltre il 39 per cento. A fronte di ciò le erogazioni sono praticamente raddoppiate.

La dinamica particolarmente favorevole è attribuibile al successo ottenuto dalla seconda edizione dei voucher per l'internazionalizzazione che hanno più che controbilanciato i rallentamenti segnati dalle misure a favore dei Consorzi e delle Camere di commercio italiane all'estero.

Di seguito vengono analizzati, per ciascuno dei quattro strumenti riportati nella tavola 7.2, i risultati raggiunti e le statistiche concernenti l'utilizzo dei contributi pubblici, nel corso dell'ultimo triennio, da parte delle imprese.

Decreto legge 83 del 2012 – Contributi a favore di associazioni, enti, istituti e camere di commercio italo-estere

La misura, basata sul Decreto legislativo 83 del 2012, non è più attiva dal 2016. I beneficiari del contributo sono infatti destinatari del complesso di azioni dei piani di promozione ordinaria e straordinaria e, al fine di una maggiore efficacia dell'intervento pubblico e di una razionalizzazione delle ridotte disponibilità finanziarie, si è scelto di convogliare queste ultime verso le camere di commercio italiane all'estero per fornire loro un sostegno adeguato.

Decreto legge 83 del 2012 – Contributi a favore dei consorzi per l'internazionalizzazione

Nel 2017 sono state approvate 48 iniziative per un importo complessivo pari a 12,9 milioni di euro. Rispetto al 2016, alla contrazione del numero di progetti (-5,9 per cento) si è accompagnata una riduzione, tuttavia meno significativa (-2,3 per cento), anche del loro valore.

Come ormai avviene da diverso tempo, la Toscana è risultata la regione che ha usufruito in misura più rilevante dello strumento, sia in termini di numero (12) che di valore totale dei progetti approvati (3,5 milioni di euro). Un quarto dei progetti è stato infatti destinato a imprese che operano nella regione.

¹⁰ Per maggiori dettagli sugli strumenti e sull'accesso ai finanziamenti si vedano le edizioni precedenti di questo Rapporto e si consulti il sito del MiSE all'indirizzo Internet <http://www.mise.gov.it/index.php/it/incentivi/commercio-internazionale>.

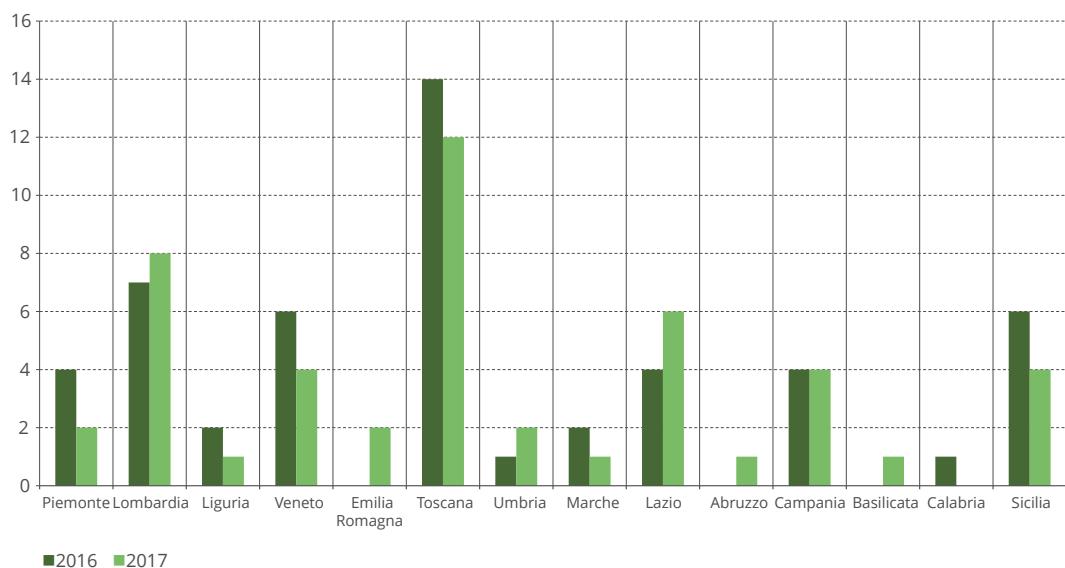
Alle sue spalle si sono posizionate la Lombardia e il Lazio, con rispettivamente 8 e 6 progetti, per un valore che si è attestato a 2,4 e 1,4 milioni di euro.

Al quarto posto troviamo – per numero di iniziative (4) – il Veneto e le prime due regioni meridionali, cioè la Campania e la Sicilia, con un valore dei progetti approvati più elevato per la regione del Nord Est (1,2 milioni di euro).

Per sottolineare la buona *performance* del Meridione d'Italia, si evidenzia inoltre l'accesso ai finanziamenti di Basilicata e Abruzzo per la prima volta nell'ultimo quinquennio, con l'approvazione di due iniziative per un importo di 700 mila euro.

Per un confronto degli interventi con i dati riguardanti le esportazioni italiane a livello regionale, si rileva che la Lombardia, seguita da Veneto, Emilia Romagna e Piemonte, risulta la più dinamica. Al quinto e al sesto posto troviamo le prime due regioni del Centro Italia, cioè la Toscana e il Lazio, mentre tra le regioni del Mezzogiorno le migliori performance sono quelle della Campania e della Sicilia, che si collocano alla nona e alla decima posizione.

Grafico 7.1 - Numero di progetti approvati, relativi ai contributi a favore dei Consorzi per l'internazionalizzazione, suddivisi per regione



Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati della Divisione V - Direzione generale Politiche internazionalizzazione e promozione scambi del MiSE

Con riferimento ai settori di attività economica, un terzo dei progetti approvati nel 2017 riguarda aziende ed enti operanti nell'agroalimentare che hanno presentato iniziative per un valore di 4 milioni di euro. A seguire troviamo, con 11 progetti approvati, il tessile e abbigliamento, mentre con 6 iniziative l'elettromeccanico e meccanico, con valori in linea con quelli dell'anno precedente (rispettivamente 2,8 e 1,6 milioni di euro).

Dalla lettura di questi dati si evidenzia ancora una volta il ruolo di primaria importanza, nella disaggregazione sia delle iniziative ammesse a fruire della misura sia delle esportazioni, dei settori tipici del *made in Italy*, rappresentati dalle cosiddette 4A (agroalimentare, arredo casa, abbigliamento e moda e automazione meccanica).

Per quanto riguarda la tipologia delle iniziative, durante lo scorso anno oltre il 39 per cento concerneva la partecipazione a fiere e saloni internazionali mentre il 17 per cento a *workshop* e seminari. Da sottolineare anche il significativo 11,5 per cento registrato dagli incontri bilaterali

fra operatori italiani ed esteri e l'altrettanto positivo 9 per cento realizzato dalle azioni di comunicazione sul mercato estero.

Tavola 7.3 - Distribuzione settoriale dei progetti approvati, concernenti i contributi a favore dei consorzi per l'internazionalizzazione

Numero e valori in milioni di euro

Settore	2015				2016				2017			
	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %	Progetti	Peso %	Spese approvate	Peso %
Agroalimentare	17	30,4	4,2	29,6	20	39,2	4,9	37,6	16	33,3	4,0	31,3
Chimico e farmaceutico	3	5,4	0,5	3,7	-	-	-	-	-	-	-	-
Edilizia e costruzioni	1	1,8	0,3	1,8	2	3,9	0,5	3,7	2	4,2	0,6	4,4
Elettromeccanico e meccanico	5	8,9	1,0	6,9	6	11,8	1,5	11,2	6	12,5	1,6	12,5
Elettronico e informatico	3	5,4	0,7	5,3	2	3,9	0,6	4,7	-	-	-	-
Legno e arredamento	8	14,3	2,7	19,4	6	11,8	2,0	14,9	4	8,3	1,5	11,5
Trasporti e nautico	2	3,6	0,6	4,5	2	3,9	0,3	2,3	3	6,3	0,5	3,5
Tessile e abbigliamento	12	21,4	2,7	19,3	11	21,6	2,8	21,2	11	22,9	2,8	21,7
Turistico e alberghiero	2	3,6	0,4	3,1	-	-	-	-	1	2,1	0,3	2,6
Altre industrie manifatturiere	3	5,4	0,9	6,5	2	3,9	0,6	4,5	3	6,3	1,1	8,3
Servizi	-	-	-	-	-	-	-	-	2	4,2	0,5	4,3
Totale	56	100,0	14,1	100,0	51	100,0	13,2	100,0	48	100,0	12,9	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati della Divisione V - Direzione generale Politiche internazionalizzazione e promozione scambi del MiSE

Legge 518 del 1970 a favore delle Camere di commercio italiane all'estero (Ccie)

In materia di internazionalizzazione le Ccie sono chiamate a svolgere importanti funzioni e compiti per la promozione degli interessi delle imprese e della competitività delle economie locali, con attività di informazione, affiancamento, supporto e tutoraggio.

Durante il 2017 le 70 Ccie accreditate presso il MiSE hanno presentato programmi per un costo complessivo previsto di circa 31,5 milioni di euro. Rispetto al 2016 si è assistito sia a una riduzione delle Camere (erano 72) che ad una contrazione delle spese (33,6 milioni di euro). Inoltre, sempre da un confronto con la situazione vigente al 2016, sono uscite dal novero dei soggetti accreditati le Ccie di Emirati Arabi Uniti (Dubai), Brasile (Porto) e Turchia (Izmir) ed è entrata quella del Brasile nordorientale con sede a Fortaleza.

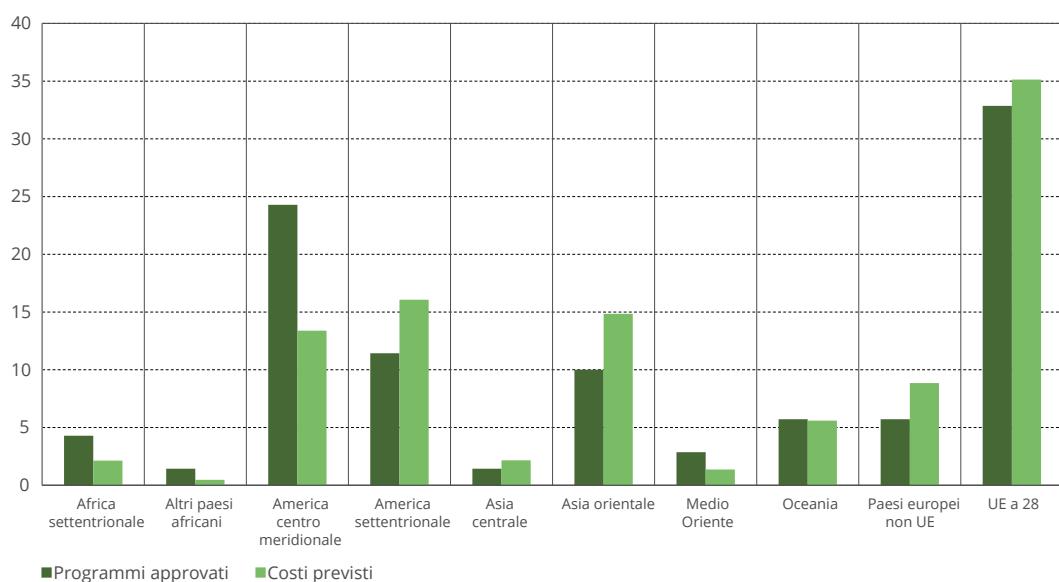
Scendendo maggiormente nel dettaglio si sottolinea che poco meno di un terzo delle Camere accreditate, cioè 23, sono dislocate all'interno dell'Unione Europea a 28 (grafico 7.2). In particolare il paese dell'UE che ne accoglie il maggior numero è la Francia, con le sedi di Lione, Marsiglia e Nizza, seguita - a pari merito - da Germania (con Monaco e Francoforte), Spagna (con Madrid e Barcellona) e Grecia (con Salonicco e Atene). Rilevante è anche la presenza di Ccie accreditate in America centro meridionale, con ben 17 sedi, tra le quali 5 operanti in Brasile (Belo Horizonte, Rio de Janeiro, San Paolo, Florianopolis e la già menzionata Fortaleza) e 3 in Argentina (Buenos Aires, Mendoza e Rosario). Sono da porre in risalto anche le 8 Ccie situate in Nord America, di cui 5 negli Stati Uniti e 3 in Canada, e le 7 in Asia orientale, tutte in paesi differenti.



Uno scenario abbastanza analogo – almeno dal punto di vista della composizione percentuale - si riscontra andando a considerare la distribuzione geografica dei costi previsti. A guidare questa particolare classifica c'è sempre l'Unione Europea a 28, con una quota più alta rispetto all'incidenza del numero di Camere (35,1 per cento), seguita dall'America settentrionale (16,1 per cento), dall'Asia orientale (14,8 per cento) e dall'America centro-meridionale (13,4 per cento). I contributi ai costi fanno registrare una distribuzione all'incirca simile in termini di incidenza relativa di ogni area geografica.

Grafico 7.2 - Ripartizione per area geografica dei programmi delle Camere di Commercio italiane all'estero

Percentuali. Anno 2017



Fonte: elaborazioni Osservatorio economico su dati della Divisione V - Direzione Generale Politiche Internazionalizzazione e promozione scambi del MiSE

Decreto Ministeriale del 17 luglio 2017 – Voucher per l'internazionalizzazione.

Visto il successo della prima edizione, che è stata realizzata nel 2015, la misura è stata riproposta nel 2017. Obiettivo di tale strumento è il sostegno delle PMI italiane che intendono ampliare i propri confini e/o consolidare la presenza sui mercati esteri attraverso la concessione di un contributo a fondo perduto finalizzato all'acquisto di servizi di accompagnamento ai processi di internazionalizzazione, erogati da specifiche società attraverso figure professionali specializzate di Temporary Export Manager (TEM).

Nell'attività di studio delle agevolazioni a favore dell'internazionalizzazione, si è scelto di dare vita a una seconda edizione dei voucher anche in virtù delle linee strategiche e prioritarie definite dalla Cabina di regia per l'Italia internazionale per il 2018, in cui emerge la necessità di sostenere le imprese nell'utilizzo dei TEM, al fine di contribuire alla diffusione tra le PMI delle competenze indispensabili ad aumentare la loro capacità competitiva sui mercati esteri.

Rispetto alla prima edizione, che prevedeva la concessione di un contributo a fondo perduto per 10 mila euro a fronte di un contratto minimo di 13 mila euro per sei mesi, con il secondo bando, oltre a confermare il medesimo strumento - *early stage* - se ne è previsto uno nuovo, denominato *advanced stage*. Quest'ultimo, oltre a prevedere un contributo a fondo perduto di 15 mila euro a fronte di un contratto minimo di 25 mila euro per un anno, concede la possibilità di ottenere

un contributo aggiuntivo di ulteriori 15 mila euro a fronte del raggiungimento dell'obiettivo di incremento dei volumi di vendita export del 15 per cento, da registrarsi nel periodo di fruizione dei servizi di TEM.

La scelta fra le due agevolazioni è data dalla diversa propensione al rischio delle PMI, dal loro grado di fiducia nei propri mezzi e dallo stadio di internazionalizzazione in cui si trovano. L'introduzione del voucher *advanced* consente, infatti, di intraprendere un percorso più strutturato ad aziende che già esportano, ma che vogliono mettere in atto strategie specifiche su determinati mercati.

La misura, che rientra fra gli interventi previsti dal Piano per la promozione straordinaria del *made in Italy*, ha visto uno stanziamento iniziale di 20,3 milioni di euro di risorse nazionali (rinvenienti da economie della prima edizione e dal rifinanziamento del Piano con la legge di bilancio 2017) e di 18 milioni di euro di fondi comunitari (FESR - Programma Operativo Nazionale PON Imprese e Competitività 2014-2020, destinati esclusivamente alle PMI ubicate nelle Regioni meno sviluppate Calabria, Campania, Puglia, Basilicata e Sicilia).

Nel mese di maggio 2018, in considerazione del successo della misura, lo stanziamento è stato aumentato di ulteriori 10 milioni di euro, derivanti da risorse del Piano promozionale 2018 e dal recupero di economie di spesa, che hanno consentito di soddisfare ulteriori 600 domande circa, per l'erogazione di altrettanti voucher.

Sono 5.530 le richieste pervenute (per soddisfarle tutte sarebbero stati necessari 100 milioni di euro). Le imprese che hanno potuto beneficiare dei voucher sono state 2.379, di cui 226 startup innovative.

La richiesta delle imprese si è rivolta a entrambe le tipologie, con i voucher *advanced stage* che hanno riguardato il 45 per cento dei casi.

Dal punto di vista territoriale, si evidenzia che poco meno della metà delle imprese ammesse a fruire del voucher provengono dal Nord. In particolare circa il 20 per cento risiede in Lombardia, il 12 per cento in Veneto e l'8 per cento in Emilia Romagna, le prime tre regioni esportatrici italiane.

Con riferimento all'area delle regioni meno sviluppate si rileva come la presenza di un fondo comunitario (PON) abbia fatto da traino all'internazionalizzazione. Delle 736 PMI beneficiarie (il 31 per cento del totale) i tre quarti provengono da Campania e Puglia mentre le restanti si dividono fra Sicilia (111), Calabria (48) e Basilicata (23). A fronte di ciò solo 73 imprese operano complessivamente nelle altre regioni del Mezzogiorno, non destinatarie dei fondi europei, quali Abruzzo Molise e Sardegna.

Nell'Italia centrale, inoltre, la regione con il maggior numero di voucher erogati sono le Marche, con 174 imprese, seguite dalla Toscana, con 105.

Con riferimento invece alla dimensione delle imprese beneficiarie, più della metà è rappresentata dalle piccole (52 per cento), oltre il 30 per cento dalle micro e il restante 18 per cento circa dalle medie. Tra le piccole imprese, il 51 per cento è presente nell'Italia settentrionale mentre il 31 per cento si trova nelle regioni meno sviluppate. Tra le micro, si riduce la percentuale di quelle collocate nel Nord (scendendo al 41 per cento), mentre cresce a circa il 34 per cento la quota residente nelle regioni meno sviluppate. Per quanto riguarda infine le imprese di media dimensione, oltre il 56 per cento risiede nel Nord, un quarto nelle regioni meno sviluppate, poco meno del 17 per cento in Italia centrale e solo il 2 per cento nelle altre regioni del Mezzogiorno non beneficiarie dei fondi comunitari.



Tavola 7.4 - Numero di imprese che hanno beneficiato dei voucher per l'internazionalizzazione.

Valori assoluti e percentuali

Ubicazione PMI beneficiarie	n. voucher early stage	Peso %	n. voucher advanced stage	Peso %	n. voucher complessivi	Peso %	importo voucher erogati (mln euro)	Peso %	tipologia fondi
Regioni del Nord	623	47,4	551	51,7	1.174	49,3	21,7	50,4	nazionali
Regioni Centro Italia	201	15,3	195	18,3	396	16,6	7,3	17,0	nazionali
Regioni meno sviluppate	448	34,1	288	27,0	736	30,9	12,7	29,5	PON
Altre Regioni del Sud	41	3,1	32	3,0	73	3,1	1,3	3,1	nazionali
Totale	1.313	100,0	1.066	100,0	2.379	100,0	43,0	100,0	

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico su dati della Div. V - D.G. Politiche Internazionalizzazione e Promozione Scambi del MiSE

L'attività di promozione straordinaria del MiSE nel 2017

Il Ministero dello Sviluppo economico, per il 2017, ha continuato a sostenere progetti a valere sui fondi di promozione straordinaria del made in Italy, affidati a enti e associazioni, nonché a svolgere missioni istituzionali.

Più in particolare, nel settore beni di consumo, sono state realizzate azioni nell'ambito del progetto *"Promozione delle certificazioni agro-alimentari del made in Italy* - promozione dei segmenti "kosher - halal" (in collaborazione con Federalimentare, UCEI, CICI – ente attuatore Fiere di Parma S.p.a.). È in corso di valutazione la proposta di follow up del progetto in collaborazione con il sistema camerale.

È in corso di realizzazione il progetto *"Campagne di promozione strategica nei mercati più rilevanti e di contrasto al fenomeno dell'Italian Sounding"* con Assocamerestero (annualità 2015-2016-2017); i paesi destinatari del progetto sono stati scelti tra quelli meta dei maggiori flussi dell'export agroalimentare italiano: area Nafta (Canada, Stati Uniti e Messico), Europa (Belgio, Francia, Germania, Lussemburgo, Paesi bassi, Regno Unito, Spagna e Svizzera), Asia (Giappone, Cina - compresa Hong Kong, Corea del Sud, Singapore, Thailandia, Vietnam). Nell'ambito di tale progetto, sono previste azioni basate sull'intesa Operativa sottoscritta tra Assocamerestero e ICE nel 2017

È proseguito il Progetto *"Complementarietà tra le filiere cacao-frutta tropicale-tessile tra Italia e America Latina. Focus Perù e Costa Rica"* (di cui Perù in collaborazione con SIMEST e Costa Rica con ICE-Agenzia), avviato nel 2016, con una missione tecnico-istituzionale di *scouting* in Perù e con successive azioni formative. Nell'ambito del progetto per quanto riguarda il Perù è stato sviluppato il focus dedicato al settore tessile, in collaborazione con CNA Moda, volto a implementare un centro di sviluppo della moda e del design e avviare uno studio di fattibilità per un centro tecnologico di lavorazione delle fibre tessili (alpaca). Grazie a tale progetto verranno formati giovani stilisti e verrà trasferito il know how del design tessile. Inoltre, è in corso di finalizzazione il MOU di collaborazione economico-commerciale con i ministeri peruviani della produzione e del commercio estero, nonché il MOU tecnico tra l'ICE e l'Università di Lima per la realizzazione di un Centro tecnologico meccanotessile.

Relativamente al *Focus Costa Rica*, è stato firmato il MOU di collaborazione economico commerciale nel settore agroalimentare, e sono state svolte azioni di formazione e missioni tecniche del MIPAAF-CREA Ing.



Infine, nel 2017, si sono sviluppati contatti con vari interlocutori tra cui Agenzia ICE, Assofranchising, Federfranchising, Confimprese e FIAC/ANIMA per la realizzazione di iniziative promozionali da far collocare nell'ambito dei Programmi promozionali ordinario e straordinario per le annualità 2018.

Relativamente al settore beni strumentali, si segnalano di seguito i progetti di particolare rilievo portati avanti nel 2017.

Azioni di formazione e informazione sul mercato Usa, settore meccanica (in convenzione con ICE -Agenzia) – il progetto punta a rafforzare le attività a favore del settore dei beni strumentali realizzate nell'ambito dell'iniziativa Machines Italia (PP ordinario ICE), coordinato dall'ICE Agenzia con le associate Federmacchine, ANIMA e FEDERUNACOMA, mediante azioni di comunicazione, studi di settore, missioni e partecipazioni collettive. Centro tecnologico macchine calzature in Iran (in convenzione con ICE Agenzia) – durante la missione imprenditoriale del novembre 2015 in Iran, a guida politica, sono stati firmati dall'associazione di categoria ASSOMAC due MOU con le associazioni calzaturiere di Teheran e Tabriz e il Ministero dell'Industria locale, per favorire la cooperazione tecnica tra i due paesi e dare un maggiore impulso allo sviluppo dell'industria calzaturiera iraniana. A seguito di ulteriori missioni realizzate in entrambi i paesi nel corso del 2017, si è concordato di concentrare l'investimento a Tabriz, dove verrà allestito un centro tecnologico dotato di macchinari italiani, in cui realizzare attività di formazione a favore di studenti universitari e operatori del settore. Il costo per le attività previste sarà ripartito tra i due paesi.

Piano speciale mercati d'attacco, ASEAN e Nord Africa (in convenzione con ICE -Agenzia). Il Piano punta alla valorizzazione dell'offerta tecnologica dei settori tessile, calzaturiero, macchine agricole, bio-medica, energie rinnovabili, infrastrutture e lapideo, in mercati ad alto potenziale di crescita. Nei settori afferenti i beni strumentali, il piano ha visto, nel 2017, l'inaugurazione di due centri tecnologici attrezzati con macchinari italiani in Vietnam: uno nel settore delle macchine tessili, in collaborazione con l'associazione ACIMIT e l'Università di Ho Chi Minh City, l'altro nel settore delle macchine per conceria e calzaturifici, in collaborazione con l'associazione ASSOMAC e con il coinvolgimento dell'associazione locale LEFASO.

7.1.2 Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale*

La Farnesina e l'approccio integrato alla promozione dell'Italia all'estero

Nel 2017, è proseguita e si è rafforzata l'azione del Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale (MAECl) nel sostegno all'internazionalizzazione delle imprese.

L'approccio integrato, consolidato ormai da qualche anno, è caratterizzato dall'integrazione e dal sempre più stretto coordinamento degli attori del Sistema Italia sia nella definizione delle linee programmatiche in Italia (grazie alla Cabina di regia per l'internazionalizzazione) sia, e soprattutto, nel loro sviluppo all'estero.

La strategia di promozione del Marchio Italia nel suo complesso, portata avanti dal MAECl, ha l'obiettivo di valorizzare, in un quadro coerente agli interessi del paese, le componenti economiche, tecnologiche, scientifiche e culturali italiane, trovando la sua sintesi nel programma *Vivere all'italiana*, promosso e supportato da tutta la rete diplomatico consolare. Cultura, turismo dei territori, lingua italiana, sistema universitario, archeologia, design, enogastronomia sono alcuni degli assi portanti di questa strategia.

* Redatto da Stefano Nicoletti, Davide Colombo, Paola Chiappetta, Giamberto De Vito, Alessandra Palumbo e Claudio Barchesi, MAECl



Le grandi operazioni di promozione avviate nel 2016, ossia la Settimana della Cucina italiana nel mondo e l'Italian design day, hanno avuto una conferma anche nel 2017 e nel 2018.

In particolare, per quanto riguarda la settimana della Cucina italiana nel mondo 2017, grazie al coordinamento tra il MAECI e le sue sedi estere (295 sedi diplomatico-consolari e istituti italiani di cultura), sono stati organizzati 1.400 eventi in 110 paesi, tra cui: corsi di cucina, *cooking show* e *master class*; incontri con gli chef, seminari e dibattiti; degustazioni e cene a tema; eventi promozionali in ristoranti; proiezioni, rappresentazioni teatrali, concorsi e mostre legati al cibo, attività di promozione. La prima settimana della cucina italiana ha quindi fatto conoscere in tutto il mondo l'eccellenza della cucina e dei prodotti italiani.

Si è già svolta, nel marzo 2018, la seconda giornata del design italiano nel mondo. Il settore che produce un fatturato stimato in 32 miliardi di euro, su un mercato globale di circa 100 miliardi, ha potuto così contare su un ulteriore strumento: l'organizzazione di oltre 237 eventi tra seminari, workshop, conferenze e mostre in 119 città del mondo coinvolgendo appositamente 130 ambasciatori del design italiano.

Lungo l'arco del 2018, ad arricchire e strutturare ulteriormente il calendario di iniziative promozionali in tutto il mondo contribuiranno, oltre all'Italian design day e alla Settimana della cucina italiana, anche la Giornata della ricerca italiana, Fare cinema (settimana dedicata alle professionalità e all'industria legate al cinema), la Giornata del contemporaneo (dedicata all'arte e al suo indotto) e la Settimana della lingua italiana, con l'obiettivo esplicito di presentare le realtà d'eccellenza italiane nei diversi campi.

Sempre nel quadro di un approccio integrato tra componente economica e componente scientifica e culturale, si desidera focalizzare l'attenzione su due specifici aspetti:

- L'attività della Farnesina a sostegno del settore agro-alimentare e del modello alimentare italiano.
- L'attività della Farnesina a sostegno della ricerca e dell'innovazione.

Focus 1 - La Farnesina fra promozione dell'agro-alimentare all'estero e difesa del modello alimentare italiano

L'agro-alimentare rappresenta uno dei settori di punta del nostro commercio estero. Nel 2017 è stato battuto il record assoluto in termini di esportazioni, superando per la prima volta la soglia dei 40 miliardi di euro. Non va dimenticato come l'agribusiness rappresenti una componente rilevante dell'economia italiana nel suo complesso, in quanto al suo andamento sono collegate una serie di attività a monte (quali ricerca, innovazione, macchinari per la lavorazione e trasformazione, ecc.) e a valle dei processi di produzione degli alimenti (turismo gastronomico, reti di distribuzione e ristorazione, servizi relativi alla sostenibilità ambientale e tutela dei paesaggi rurali, ecc.).

In tale contesto il MAECI continua a rafforzare la sua azione dedicando sempre maggiore attenzione a promuovere l'intero comparto del *food*: dalla produzione agro-alimentare alla cultura del cibo fino alle tematiche della nutrizione e di una corretta educazione alimentare.

L'approccio integrato viene sviluppato in maniera coerente fra centro e periferia. A livello centrale, grazie al sempre più stretto coordinamento fra gli attori del sistema Italia all'estero, sono state condivise in sede di Cabina di Regia per l'internazionalizzazione alcune priorità in modo da ottimizzare l'utilizzo delle risorse disponibili e valorizzare il ruolo delle Ambasciate italiane nel mondo. Il programma integrato *Vivere all'italiana*, promosso e sostenuto da tutta la rete diplomatico consolare rappresenta uno degli assi portanti di questa strategia. Fra le priorità



agro-alimentari del Piano straordinario per il *made in Italy* vi sono le iniziative legate alla grande distribuzione, all'e-commerce, il contrasto all'*Italian sounding* e per la promozione dei prodotti italiani. La Farnesina ha altresì designato, per la prima volta, un coordinatore per le questioni agro-alimentari che funge altresì da inviato speciale per la tutela delle eccellenze italiane e la nutrizione, a conferma che la diplomazia economica è componente integrale degli sforzi in atto per far tornare l'Italia su uno stabile sentiero di crescita economica. Da questo punto di vista, la Farnesina è in prima linea per assistere e sostenere le imprese dell'agro-alimentare che intraprendono un percorso di internazionalizzazione.

A livello di rete diplomatica all'estero, le Ambasciate svolgono un ruolo fondamentale per assicurare la libertà dei commerci e aiutare a rimuovere le barriere protezionistiche, coordinando e indirizzando gli altri soggetti del sistema paese (Istituti di cultura, addetti scientifici, uffici e desk ICE, camere di commercio, uffici SACE, etc.). In questo senso l'azione delle Ambasciate volta a rimuovere gli ostacoli non tariffari ha cominciato a essere misurata anche in termini quantitativi: nel 2017, per la prima volta, il rapporto annuale di Prometeia ha dedicato un apposito approfondimento (v. infra 7.3) al contributo che la rete diplomatica presta quotidianamente al superamento dei requisiti tecnici e regolatori che, molto spesso, rappresentano vere e proprie barriere all'ingresso di prodotti italiani e da cui l'agroalimentare risulta essere il settore più colpito in assoluto (seguito dai prodotti chimici e dalla meccanica). Si è così data evidenza a taluni significativi risultati, quali la ripresa a ottobre 2017 dell'esportazione di formaggi come il gorgonzola in Cina, grazie all'energica azione diplomatica del governo italiano e dopo che nel 2016 era stato rimosso il bando sulle carni suine italiane che teneva fermo quel mercato dal 1999. Inoltre è stata apprezzata l'apertura del Giappone all'importazione di prodotti bovini lavorati come la bresaola e di carni italiane come la Chianina, rimuovendo un divieto che durava dal 2001 in relazione alla crisi della "mucca pazza".

L'azione delle Ambasciate risulta fondamentale per affrontare questi e altri ostacoli alla presenza estera dell'agroalimentare italiano. Si tratta di interventi che richiedono determinazione e costanza, di fronte ai nostri principali *competitors* che dispongono nelle loro sedi all'estero di professionalità mirate, come addetti agricoli, veterinari o esperti fitosanitari.

La Farnesina ha altresì offerto la propria collaborazione ai Ministeri delle Politiche Agricole e dei Beni Culturali e del Turismo, che hanno dichiarato il 2018 "Anno nazionale del cibo italiano". In tal senso la rete diplomatica italiana all'estero sta offrendo il proprio sostegno alle iniziative volte a valorizzare la ricchezza dei territori regionali, i paesaggi rurali storici e i luoghi di produzione delle nostre eccellenze alimentari, anche in termini di attrazione turistica. In questo senso durante tutto il 2018 viene portato avanti un piano di azioni, che la rete all'estero dell'ENIT condivide con le Ambasciate, per i turisti e visitatori interessati a scoprire la tradizione gastronomica e culinaria del nostro paese. Ulteriori iniziative rientranti nella strategia di promozione integrata riguardano l'intreccio fra cibo, arte, cultura e paesaggio come uno degli elementi distintivi dell'identità italiana: vi figurano l'azione a sostegno della candidatura delle colline del Prosecco di Conegliano e Valdobbiadene come patrimonio dell'UNESCO, sulla scia del riconoscimento conquistato dall'arte del pizzaiolo napoletano nel 2017, come pure l'offerta di ospitare a Parma l'edizione 2018 del Forum mondiale UNESCO sulla cultura e sulle industrie culturali legate al cibo.

Oltra all'organizzazione della settimana della cucina, nella cui prossima edizione il focus sarà dedicato alla dieta mediterranea, la Farnesina è altresì impegnata a difendere il modello alimentare italiano di fronte ai nuovi attacchi provenienti dai sostenitori di "semafori" o altre forme di avvertimenti alimentari. È noto come in alcuni paesi avanzati, dove le disponibilità alimentari sono in eccedenza, ma anche in altre regioni del mondo, come l'America Latina, si vadano diffondendo patologie come l'obesità, il diabete o le malattie cardiovascolari. Queste patologie, che hanno come concausa un'errata alimentazione, ma traggono origine soprattutto dalla mo-

difica degli stili di vita, costituiscono la principale causa di mortalità nei paesi sviluppati. La loro prevenzione e trattamento incide pesantemente sui sistemi sanitari nazionali.

Di fronte alla crescente diffusione di tali malattie, la soluzione non può essere ricercata semplicemente in sistemi di etichettatura nutrizionale "a semaforo" che attribuiscono un giudizio sommario, positivo o negativo, riguardo agli effetti sulla salute derivanti dal consumo di determinati prodotti. Una classificazione degli alimenti, invece delle diete (intese come stili di vita complessivi), in base al loro presunto impatto sulla salute comporterebbe rilevanti effetti negativi sull'immagine e sulla reputazione dell'industria alimentare italiana e, più in generale, del *food system* italiano tradizionale, che invece è notoriamente tra i più equilibrati, sostenibili e variati. L'imposizione di etichettature che qualifichino come poco salutari, o addirittura come nocivi per la salute, quei prodotti che superano un certo quantitativo di sali, grassi (saturi) e zuccheri (liberi), in assenza di adeguate evidenze scientifiche, costituirebbe un ostacolo al libero commercio. Fra l'altro gli effetti di tali misure estreme sulla riduzione delle malattie croniche non trasmissibili restano ancora non dimostrati a sufficienza.

La rete diplomatica, insieme agli uffici ICE, sta monitorando costantemente gli sviluppi delle normative nazionali in tutto il mondo. La stessa Farnesina, in stretto raccordo con il Ministero della Salute e il Ministero dello Sviluppo economico, è direttamente impegnata nelle trattative in ambito europeo, come pure all'OMS di Ginevra e all'ONU a New York dove a fine settembre si terrà un summit dedicato alla prevenzione e contrasto delle malattie croniche non trasmissibili.

Il Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale è favorevole a un'armonizzazione a livello europeo delle informazioni nutrizionali, in modo da informare correttamente il consumatore ed evitare sistemi che penalizzino prodotti di alta qualità a favore di prodotti realizzati con ingredienti artificiali o additivi chimici. Non possiamo accettare che nostre eccellenze alimentari, in particolare prodotti DOP di elevata qualità, vengano "marchiati" con un bollino rosso o, peggio ancora, che loro imitazioni realizzate con ingredienti scadenti, additivi artificiali, ricevano invece un bollino verde. Lo sforzo di tutti gli attori del sistema Italia all'estero è quello di diffondere sempre più i principi della dieta mediterranea come modello di sana ed equilibrata alimentazione, valorizzandone le caratteristiche positive sul piano nutrizionale e della sostenibilità.

Focus 2 - La Farnesina a sostegno della ricerca e dell'innovazione

La promozione del nostro paese all'estero vede nella Diplomazia scientifica uno strumento strategico per il consolidamento dei rapporti bilaterali con gli altri paesi nella prospettiva del reciproco beneficio, nonché nell'ottica del summenzionato programma di promozione integrata *Vivere all'Italiana*. Il Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale, attraverso la Direzione generale per la promozione del sistema paese, è fortemente impegnato a sostenere il processo di internazionalizzazione del sistema della ricerca e dell'innovazione italiano (con particolare riferimento alle attività delle università, dei politecnici, dei centri di ricerca, dei poli e dei distretti tecnologici, ma anche delle imprese innovative). Ciò avviene attraverso un'azione coordinata sia con i ministeri tecnici (il Ministero dell'Istruzione, dell'università e della ricerca; il Ministero per lo Sviluppo economico; il Ministero della Salute; il Ministero dell'Ambiente) sia con i principali centri di ricerca, la CRUI e le principali associazioni d'impresa impegnate nell'innovazione e nella ricerca con le nostre rappresentanze all'estero e attraverso la rete degli addetti scientifici e degli addetti per le questioni spaziali, che svolgono funzioni di raccordo tra la comunità scientifica del paese di accreditamento e le diverse realtà della ricerca, dell'innovazione e dell'impresa italiane, sostenendo in special modo le iniziative delle piccole e medie imprese.

Importante, in questa prospettiva, è lo sforzo della Farnesina per coordinare le iniziative di cooperazione con l'estero promosse dai diversi attori istituzionali e industriali italiani verso i paesi



esteri. Nel 2017 il MAECI, per l'internazionalizzazione della ricerca scientifica e tecnologica e dell'innovazione, ha cercato di estendere e perfezionare l'uso di tavoli tecnici interministeriali e riunire tutti i soggetti interessati. Lo strumento del Tavolo tecnico, applicato inizialmente alla cooperazione con la Cina, è stato esteso a Corea del Sud, Giappone e Israele.

La Farnesina nutre la profonda convinzione che l'attuale contesto internazionale, fortemente competitivo, imponga un'alleanza tra diplomazia e scienza sempre più forte, sia come motore di crescita economica sia come strumento di dialogo tra i popoli. In questa prospettiva l'azione diplomatica vede nella cooperazione scientifica e tecnologica bilaterale e multilaterale uno dei suoi strumenti più efficaci. Gli Accordi bilaterali di cooperazione scientifica e tecnologica sottoscritti dall'Italia con i diversi paesi, si concretizzano quindi in una serie di attività e iniziative internazionali.

Per meglio organizzarle e gestirle, il MAECI ha sottoscritto Protocolli d'intesa e Convenzioni operative con i maggiori enti di ricerca italiani, al fine di avvalersi di esperti scientifici per le diverse aree tematiche della ricerca e dell'innovazione. Presso la Farnesina prestano servizio 2 esperti del CNR, 2 dell'ENEA, 1 dell'INFN, 1 dell'INAF e 1 del CREA.

Primo strumento della cooperazione bilaterale scientifica e tecnologica con gli altri paesi, i Protocolli Esecutivi scientifici e tecnologici che attuano e rinnovano gli Accordi intergovernativi sottoscritti dall'Italia con i diversi paesi esteri. Assegnano contributi per la mobilità dei ricercatori italiani e stranieri e contributi per i progetti bilaterali di "grande rilevanza", anche in collaborazione con gli altri dicasteri italiani. Nel corso del 2017 sono stati finanziati 104 progetti congiunti di grande rilevanza con 16 diversi paesi, per un ammontare complessivo di finanziamenti pari a 2.695.000 euro e 113 progetti di mobilità dei ricercatori verso altri 9 paesi. Nel corso degli ultimi cinque anni (2013-2017) sono stati finanziati più di 1.000 progetti di ricerca bilaterale e mobilità dei ricercatori.

Discorso a parte merita l'intensa collaborazione bilaterale tra Italia e Israele, che si regge sull'Accordo di cooperazione industriale, scientifica e tecnologica, firmato nel 2000 e in vigore dal 2002, che ha concorso a sviluppare notevolmente i rapporti tra i due paesi nel campo della ricerca scientifica e dello sviluppo industriale. L'Italia annette un particolare interesse all'Accordo in quanto Israele è lo stato che più di ogni altro investe nella ricerca in percentuale sul PIL. Nei suoi primi diciassette anni di vita, l'Accordo ha beneficiato di un finanziamento da parte del governo italiano di oltre 15 milioni di euro complessivi e ha assicurato il cofinanziamento di 115 progetti di ricerca e sviluppo industriale e 58 progetti di ricerca di base, coinvolgendo aziende, atenei, ospedali e centri di ricerca dei due paesi. Sono stati creati 9 laboratori congiunti in cui gruppi di ricerca italiani ed israeliani operano in sinergia. Dal 2016 è istituito il Premio Rita Levi-Montalcini, per la mobilità di studiosi di prestigio internazionale.

Forte, in questa prospettiva, il contributo della rete degli addetti scientifici italiani: ventisei esperti provenienti dal mondo dell'università e della ricerca, che presso la rete diplomatico-consolare operano per sostenere le istituzioni di ricerca e le imprese tecnologiche nazionali nei rapporti con la realtà estera. Gli addetti scientifici (a cui si affiancano anche due addetti spaziali a Washington e Bruxelles) sono accreditati nei paesi ad alto indice di innovazione e in quelli con il più alto tasso di sviluppo, secondo l'evoluzione dello scenario complesso e dinamico dell'economia internazionale. Dopo il potenziamento nel 2017 della rappresentanza in Cina (con l'istituzione di due nuove posizioni di addetto scientifico a Chongqing e Shanghai) nel 2018 è stato pubblicato l'avviso di incarico per Singapore, paese che è al primo posto in Asia e al settimo nel mondo nel Global Innovation Index 2017.

La ricerca italiana, molto apprezzata a livello internazionale, vanta l'ottavo posto al mondo per numero di pubblicazioni; nel settore privato delle biotecnologie sono attive 500 imprese con un



fatturato di quasi 10 miliardi di euro. L'Italia vanta anche l'efficacia del proprio servizio sanitario, uno dei migliori al mondo, dato rafforzato dall'aspettativa di vita, che ci vede (secondo Bloomberg Global Index 2017) al primo posto su 163 paesi.

Un particolare settore d'interesse per la ricerca e l'innovazione è quello dello spazio. L'Italia oltre ad essere tra i paesi fondatori dell'Agenzia spaziale europea (ESA), ne è il terzo finanziatore, e detiene la leadership in diverse missioni, prima fra tutte ExoMars, la missione marziana dell'Agenzia spaziale europea. Inoltre, il nostro paese possiede una filiera industriale completa che va dai lanciatori ai moduli abitabili, ai satelliti di diverso genere. Tra i principali esempi a cui è possibile fare riferimento vi sono il lanciatore italiano VEGA (Vettore europeo di generazione avanzata), la costellazione Cosmo SkyMed di satelliti di osservazione della terra, i moduli abitabili per la Stazione spaziale internazionale (circa il 50 per cento realizzato in Italia), e i nostri astronauti. Si tratta di un patrimonio di scienza, tecnologia e industria con un fatturato annuo di 1,6 miliardi di euro e il lavoro di oltre 6.000 addetti. Lo spazio rappresenta un *made in Italy* di altissima tecnologia. Se oggi la *space economy* vale circa 300 miliardi di euro, nei prossimi anni questo valore è destinato a salire esponenzialmente.

Il tema "Salute 4.0 e l'innovazione che parla italiano" è stato al centro della Riunione annuale degli addetti scientifici, svoltasi dal 5 al 6 febbraio 2018 alla Farnesina, alla presenza di oltre 300 delegati del mondo della ricerca, dell'industria, e dell'università. La riunione si è aperta con gli interventi dei Ministri degli Esteri e dell'Istruzione, dell'università e della ricerca. Durante la sessione inaugurale sono stati premiati Eleonora Troja e Nello Mainolfi, rispettivamente giovane ricercatrice e fondatore di start up all'estero.

Il MIUR, d'intesa con il MAECI e con il Ministero della Salute, ha proclamato quest'anno "La giornata della ricerca italiana nel mondo" che, ogni 15 aprile (data di nascita di Leonardo da Vinci) intende celebrare le ricercatrici e i ricercatori italiani nel mondo. La Farnesina ha inaugurato le celebrazioni di tale giornata con un evento il 16 aprile, presentando un fitto calendario di 82 manifestazioni - organizzate da 54 sedi all'estero: 27 in Europa, 14 in Asia e Oceania, 8 in America e 5 in Africa - che hanno permesso di mettere in luce il contributo dato dai ricercatori italiani nel mondo alla ricerca e all'innovazione, riunendo le comunità scientifiche italiane all'estero, nella prospettiva di un loro sempre più forte coinvolgimento con il sistema, anche in vista della prossima apertura del portale Innovitalia 3.0, attualmente in via di sviluppo. Obiettivo del portale - che ha già aperto la fase di registrazione preliminare degli utenti - sarà quello di costruire una "rete delle reti" dei ricercatori che lavorano all'estero nelle aree delle scienze di base, delle scienze applicate e dell'innovazione, utile sia agli stessi scienziati che alle nostre imprese innovative, attive sia in Italia che all'estero. È in corso una collaborazione con il Ministero dell'Istruzione per portare a compimento il progetto.

Al fine di sviluppare un ulteriore strumento volto a rafforzare l'immagine dell'Italia come portatore di scienza e tecnologia, la Farnesina ha realizzato la mostra "Italia: la bellezza della conoscenza", con il contributo del Consiglio nazionale delle ricerche e dei quattro musei scientifici italiani di rilievo internazionale: Fondazione Idis-Città della Scienza di Napoli; Museo Galileo Galilei di Firenze; Museo delle scienze di Trento; Museo nazionale della scienza e della tecnologia di Milano. La mostra intende valorizzare il sistema della ricerca e dell'innovazione del nostro paese in ambito nazionale e internazionale anche per il suo apporto alla definizione di nuove possibilità di benessere e di consapevolezza sociale. L'installazione è stata realizzata come modulo espositivo itinerante per la promozione del sistema della ricerca e innovazione in Italia presso diverse sedi internazionali. Le tappe in programma nel 2018 sono l'Egitto, l'India, Singapore e Malaysia. A seguire, ad inizi 2019 si prevedono altre tappe in paesi ASEAN, Cina e Corea del Sud. Le tappe successive saranno programmate fino al 2020.

In stretto coordinamento con il Ministero dell'Istruzione, dell'università e della ricerca, il Mi-

stero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale promuove inoltre la partecipazione dell'Italia a organismi scientifici multilaterali, quali il CERN (Conseil Européen pour la Recherche Nucléaire), dove dal 2016 l'italiana Fabiola Gianotti ha assunto l'incarico di Direttore Generale, l'ESO (European Southern Observatory), l'ICRANET (International Centre for Relativistic Astrophysics) e i centri del Polo di Trieste dove si sono formati, nel corso dei circa 50 anni di attività, più di 100.000 ricercatori provenienti da oltre 100 paesi in via di sviluppo.

La partecipazione a queste grandi infrastrutture di ricerca internazionali assicura al nostro paese importanti ricadute industriali e scientifiche. La partecipazione dell'Italia al progetto E-ELT dell'ESO (European - Extremely Large Telescope), ha assicurato numerose commesse all'industria italiana, di cui la più significativa a un consorzio di imprese (ACE) per un valore di circa 400 milioni di euro, la più grande mai stipulata per la costruzione di un osservatorio a terra. Leader nella creatività e nelle capacità realizzative complesse anche l'industria aereaospaziale italiana, vanta numerosi successi nelle missioni spaziali, e un know-how tecnico straordinario, come testimonia la Stazione spaziale internazionale, che ha più del 50 per cento del suo volume pressurizzato realizzato da imprese italiane. Anche la partecipazione al CERN, di cui l'Italia è quarto contributore, ha assicurato alle nostre imprese un ritorno economico di circa 120 milioni di euro solo nell'ultimo triennio.

Forte è l'impegno del MAECl a sostegno della protezione della proprietà intellettuale sul mercato globale, quale patrimonio strategico dell'economia nazionale. Nel triennio 2011-2013 le imprese che tutelano i propri investimenti in ricerca e innovazione mediante diritti di proprietà intellettuale hanno infatti generato il 44,1 per cento del PIL e il 30,1 per cento dei posti di lavoro italiani.

7.1.3 ICE-Agenzia*

Promozione

L'attività promozionale a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese messa in campo dall'ICE è ampia e diversificata. Negli ultimi anni si è progressivamente estesa, grazie ad un apporto crescente di fondi, a varie tipologie di programmi e di strumenti di intervento, nel quadro degli indirizzi definiti dalla Cabina di regia per l'Italia internazionale¹¹ nell'ottica di una programmazione coordinata tra i soggetti che la compongono.

Anche per il 2017 l'ICE ha potuto contare, per l'attività di promozione, su una consistente dotazione di fondi, in crescita rispetto all'anno precedente, soprattutto grazie all'incremento delle risorse assegnate per il Piano straordinario per la promozione del *made in Italy* e l'attrazione degli investimenti, giunto alla terza annualità di realizzazione. Complessivamente, i fondi di origine MiSE affidati all'ente per l'anno in esame sono stati pari a 162 milioni di euro, in consistente crescita rispetto alla dotazione di 129 milioni del 2016. La parte prevalente di tali risorse è destinata al finanziamento delle misure del Piano straordinario (121,5 milioni di euro, contro gli 80,5 milioni del 2016), in linea con l'obiettivo di potenziamento del sostegno all'internazionalizzazione cui

* Redatto da Stefania Springola (ICE), con la collaborazione dei referenti dell'ufficio di Coordinamento promozione del made in Italy (sottoparagrafo Promozione) e dagli uffici Coordinamento marketing, Servizi alle imprese e Servizi formativi (sottoparagrafi Servizi di informazione, assistenza, consulenza e Formazione).

¹¹ Istituita dall'art. 14, comma 18-bis, D.L. n.98 del 6/7/2011, convertito nella L.15/7/2011, n.111, come sostituito dall'art.22, c.6, D.L. n. 201 del 6/12/2011, convertito in L. n. 214 del 22/12/2011 e successive modifiche

l'intervento è volto¹². La restante parte di stanziamento MiSE riguarda il *Programma promozionale ordinario*¹³, tradizionale commessa gestita dall'ICE con interventi pianificati annualmente sulla base delle linee di indirizzo strategico definite dalla Cabina di Regia, (17,8 milioni), il Programma straordinario di promozione del *made in Italy*, che sostiene dal 2004 campagne promozionali destinate a specifici mercati e settori in un'ottica di complementarietà rispetto al piano ordinario (8,7 milioni) ed il *Piano export Sud*, piano quadriennale di cui nel 2017 è stata avviata la seconda edizione, estesa ad otto regioni del mezzogiorno, incluse quelle in transizione, con un budget di 14,1 milioni per la prima annualità¹⁴.

Ai fondi assegnati dal MiSE per i principali programmi di promozione, si sono aggiunte altre commesse di minore entità da parte di altri enti e istituzioni, tra cui le Regioni, e di privati.

Per far fronte all'ingente assegnazione di risorse per attività di promozione degli ultimi anni e alle nuove funzioni e compiti affidati all'Agenzia in diversi ambiti della sua attività, nel corso dell'anno l'ente ha potuto far ricorso a nuove assunzioni per 20 unità di personale che hanno consentito in parte di adeguare la disponibilità di risorse alle crescenti esigenze di operatività¹⁵. Tuttavia il limite – ormai praticamente raggiunto - posto all'organico del personale di ruolo (450 unità), unitamente al progressivo ridimensionamento dei fondi destinati al funzionamento della struttura organizzativa, continuano a costituire un vincolo alla capacità operativa dell'ente; per ovviare, almeno in parte, a questi limiti, è in atto da tempo una particolare attenzione al contenimento della spesa e si sta dando forte impulso, con una politica di marketing attivo, all'erogazione di servizi ad alto valore aggiunto.

Per un'analisi corretta della spesa realizzata, occorre considerare che, una volta definiti gli stanziamenti, l'impiego dei fondi assegnati richiede fasi di concertazione e programmazione degli interventi cui si aggiungono procedure amministrative e autorizzative, interne ed esterne all'ente, spesso differenziate tra un programma e l'altro, che richiedono tempi lunghi per la realizzazione delle iniziative programmate. Ciò, unitamente al fatto che normalmente molte tipologie di intervento promozionale richiedono tempi di progettazione e realizzazione che si estendono su più anni, fa sì che l'utilizzo dei fondi avvenga in buona parte in anni successivi a quelli di assegnazione.

Le risorse promozionali complessivamente impiegate nel 2017 sono state rilevanti, (123,6 milioni di euro), sebbene in moderato calo rispetto alla cifra record raggiunta nel 2016 (134 milioni).

Le attività del programma promozionale ordinario e straordinario hanno rappresentato, anche nel 2017, la parte più rilevante della promotion attuata dall'ICE, avendo totalizzato una spesa complessiva di 101,7 milioni di euro (l'82 per cento del totale), in calo del 6 per cento rispetto al

¹² Il Piano straordinario è stato delineato e finanziato con il decreto-legge 133 del 2014, convertito nella legge 164 del 2014. È stato presentato in dettaglio nell'edizione 2014-2015 di questo *Rapporto* ed è stato oggetto di un riquadro che ne presenta i primi risultati nell'edizione 2016-17. Nel paragrafo 7.3 è riportata una sintesi del monitoraggio complessivo dei risultati del Piano, e una prima valutazione di impatto sulla base di una indagine condotta sulle imprese coinvolte. Rispetto ai fondi del piano ordinario, quelli del Piano straordinario presentano differenze in termini di procedure amministrative e rendicontazione.

¹³ Gli interventi del Programma promozionale ordinario vengono definiti attraverso un processo articolato che vede il coinvolgimento degli uffici della rete estera dell'ICE che, congiuntamente con le ambasciate, formulano proposte di attività in relazione a ciascun mercato, e il successivo confronto con le categorie produttive e il mondo associativo in generale. La selezione delle attività da realizzare viene effettuata tenendo conto delle linee di indirizzo strategico definite dalla Cabina di regia.

¹⁴ Il PES II si avvale di una dotazione finanziaria complessiva di 50 milioni di euro a valere sulle risorse del Programma operativo nazionale imprese e competitività 2014-2020 ed è articolato in quattro piani operativi annuali. Il piano prevede azioni di formazione e promozione a favore delle PMI localizzate nelle regioni meno sviluppate – con un PIL pro-capite inferiore al 75 per cento della media UE: Calabria, Campania, Puglia, Basilicata, Sicilia e in quelle in transizione (Abruzzo, Molise, Sardegna), in continuità con il precedente Piano rivolto alle regioni della convergenza.

¹⁵ Il tema della necessità di adeguamento delle risorse umane e infrastrutturali dell'ICE è stato più volte evidenziato nelle precedenti edizioni di questo Rapporto.



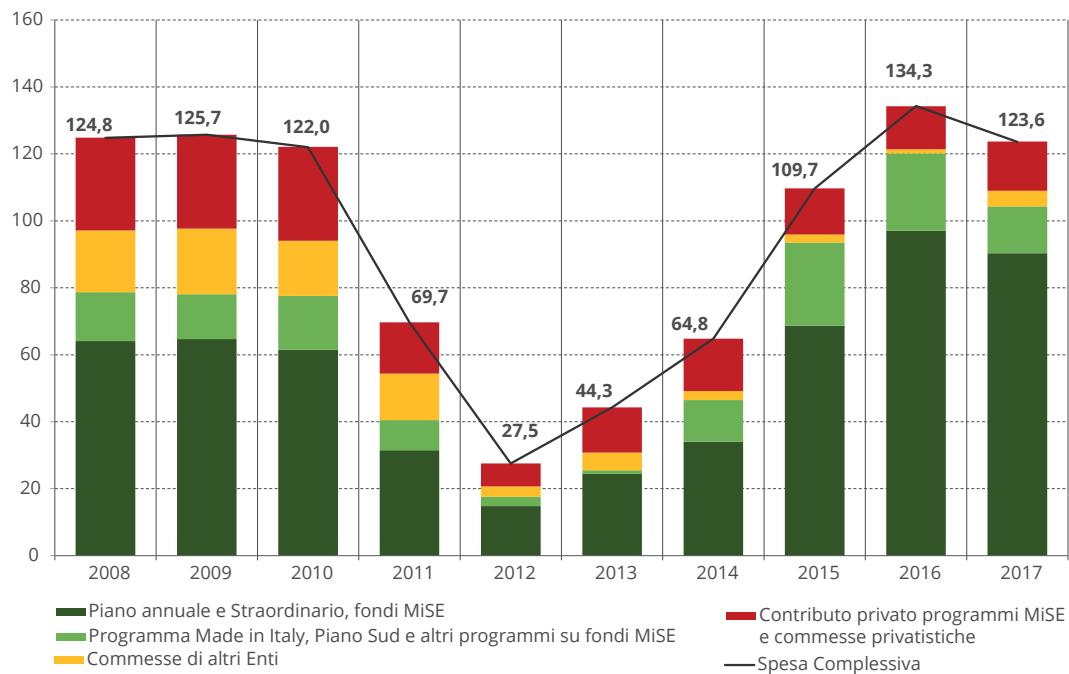
2016. In questo periodo, in linea con il ciclo di utilizzo dei fondi in precedenza descritto, è andata a regime la seconda annualità del Piano straordinario ed è stata avviata la terza annualità; pertanto la spesa sostenuta nell'anno riguarda prevalentemente attività finanziate con fondi assegnati nel 2015-16, mentre i fondi 2017 troveranno prevalentemente impiego nel 2018. Il ridimensionamento della spesa è prevalentemente dovuto al prolungamento al 2018 o al ritardo di avvio dell'operatività di alcuni progetti, stante l'articolata procedura di progettazione ed autorizzazione delle attività sopra descritta.

Le azioni realizzate nell'ambito del Programma straordinario per il *made in Italy*, finanziato sempre dal MISE con fondi addizionali rispetto a quelli destinati al piano annuale, hanno fatto registrare una spesa di 9,3 milioni di euro, mentre per quanto riguarda le iniziative del Piano export sud a sostegno delle regioni dell'“Obiettivo convergenza”, la spesa è stata pari a 5,9 milioni di euro. Nel 2017 sono stati conclusi gli interventi programmati per l'annualità 2016 nel primo piano 2013-16 ed è stato contestualmente avviato un nuovo piano pluriennale esteso ad otto regioni del Mezzogiorno – quelle meno sviluppate e quelle in transizione, con l'obiettivo di trasformare le aziende potenzialmente esportatrici in esportatori abituali e incrementare la quota di export ascrivibile alle regioni del Mezzogiorno sul totale nazionale. Il ritardo nell'avvio del PES II – avvenuto a ottobre 2017 – dovuto all'iter di registrazione della convenzione da parte degli organi di controllo, ha determinato un livello di spesa inferiore a quello degli anni precedenti.

Nel quadro degli interventi rientranti nel Piano straordinario sono state inoltre realizzate attività destinate alla promozione dell'agroalimentare, finanziate con fondi del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali per complessivi 4,7 milioni di euro, nell'ambito delle convenzioni sottoscritte da ICE – Agenzia con il MPAAF nel 2015 e nel 2016, la cui operatività è entrata a regime nel 2017.

Grafico 7.3 - Spesa promozionale dell'ICE per principali componenti

Milioni di euro, inclusi contributi dei privati a qualsiasi titolo



Fonte: ICE



Oltre agli articolati programmi di promozione finanziati dal MiSE o comunque a prevalente finanziamento pubblico, l'ICE-Agenzia ha realizzato attività finanziate direttamente con fondi di privati (imprese, consorzi, associazioni) e progetti commissionati in forma privatistica da enti e istituzioni (Ministeri, Regioni, organismi internazionali ecc.), che hanno determinato una spesa complessiva di 2 milioni di euro.

L'apporto complessivo del settore privato all'attività promozionale realizzata – che include sia il contributo finanziario delle aziende alle attività dei piani MiSE che le attività commissionate direttamente da privati – risulta in lieve aumento sia in termini assoluti (14,6 milioni contro i 13,9 del 2016) che relativi: la sua incidenza sulla spesa totale è infatti salita dal 10 al 12 per cento. Rispetto al periodo precedente, nel triennio 2015-17 il peso del contributo privato sulla spesa complessiva risulta ridimensionato a fronte della crescita della quota dei fondi pubblici assegnati per la realizzazione del Piano straordinario, caratterizzato prevalentemente da interventi che non prevedono contribuzione finanziaria da parte delle aziende (grafico 7.3). Se l'ammontare del finanziamento privato appare contenuto rispetto alle risorse complessivamente disponibili, va tuttavia tenuto presente che lo stesso varia notevolmente in funzione delle tipologie di intervento, concentrando in particolare su alcune attività: l'87 per cento dello stesso (pari a 12,7 milioni) proviene infatti dalla partecipazione finanziaria delle imprese alle manifestazioni fieristiche. In relazione a tale tipologia di iniziativa la quota del cofinanziamento privato sulla spesa complessiva raggiunge il 27 per cento; tale livello di contribuzione rappresenta un importante indicatore del gradimento da parte delle aziende nei confronti delle attività dell'ICE.

La partecipazione delle imprese italiane all'attività di promozione realizzata dall'ICE ha registrato un ridimensionamento rispetto al 2016, in linea con la moderata contrazione della spesa. Complessivamente le presenze sono state 19.695, contro le 21.900 del 2016 (erano 19.700 nel 2015). Rispetto al numero complessivo di partecipazioni, quelle a pagamento – per lo più riconducibili alle manifestazioni fieristiche, come indicato in precedenza - sono state 4.373 (-4 per cento rispetto al 2016), mentre il numero di clienti singoli – al netto delle partecipazioni plurime - è ammontato a 2.702 (-3 per cento).¹⁶ Sono stati coinvolti nell'attività promozionale 16.370 operatori esteri (-4 per cento) e sono stati organizzati circa 54.000 incontri con operatori italiani, prevalentemente nell'ambito dalle iniziative realizzate in occasione delle azioni di potenziamento del sistema fieristico italiano.

Nel 2017 l'Agenzia ha dato attuazione alle misure previste nel quadro degli interventi del Piano straordinario e degli altri programmi di promozione in coerenza con le linee guida della Cabina di regia per l'Italia internazionale, supportando il potenziamento di grandi eventi fieristici italiani, concludendo accordi con catene distributive nei principali mercati, realizzando importanti campagne di comunicazione per promuovere l'immagine del *made in Italy* all'estero e per contrastare il fenomeno dell'*Italian sounding*, attuando iniziative innovative per promuovere l'accesso all'e-commerce e continuando a mettere in atto, nel contempo, le tradizionali iniziative di supporto alle piccole e medie imprese come ad esempio le partecipazioni collettive alle principali fiere internazionali di settore, le attività di *incoming*, gli interventi di formazione e informazione, tra cui i *Roadshow* per l'internazionalizzazione.

Per assicurare continuità agli interventi avviati, alla luce dei positivi risultati conseguiti nel primo triennio di attuazione¹⁷, il governo ha stanziato ulteriori risorse da destinare alla prosecuzione delle misure del Piano straordinario per il triennio 2018-2020 - 130 milioni di euro per il solo 2018 - con particolare riferimento ai progetti promozionali focalizzati sui settori ad alta tecnologia.

¹⁶ Una parte dei clienti promozionali è rappresentata da enti o associazioni che organizzano attività per conto di gruppi di imprese, pertanto il numero di partecipanti reali risulta sottostimato.

¹⁷ Per un'analisi dei risultati delle misure del Piano straordinario si veda il paragrafo 7.3.1.



logia, alle campagne presso la GDO integrate con azioni a favore dell'e-commerce, alle azioni a sostegno delle manifestazioni fieristiche italiane e alle campagne di comunicazione strategica a favore del *made in Italy*.

Tavola 7.5 - Spesa promozionale per sistemi merceologici

Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

Sistemi merceologici	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Moda, persona e tempo libero	26,5	38,3	36,5	32,1	34,4	34,4
Agro-alimentare	24,2	37,1	34,2	29,3	33,3	32,3
Meccanica ed elettronica ⁽¹⁾	21,9	23,5	22,6	26,5	21,1	21,3
Casa e ufficio	9,0	11,2	11,0	10,9	10,1	10,4
Chimica e ambiente ⁽²⁾	1,0	1,3	1,7	1,2	1,2	1,6
Totale promozione settori	82,6	111,4	105,9	100,0	100,0	100,0
Quota su spesa totale	-	-	-	75,3	82,9	85,7
Formazione ⁽³⁾	3,7	4,9	5,3	-	-	-
Attrazione investimenti	-	3,7	3,4	-	-	-
Collaborazione industriale	2,3	1,6	1,3	-	-	-
Plurisetoriale ⁽⁴⁾	21,0	12,7	7,7	-	-	-
Totale	109,7	134,3	123,6	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Incluso subfornitura elettronica ed elettrotecnica

⁽²⁾ Prodotti e attrezzature

⁽³⁾ Comprende anche il progetto Alti Potenziali e i Roadshow per le PMI

⁽⁴⁾ Attività di promozione rivolta a più settori (missioni imprenditoriali, manifestazioni espositive plurisetoriali, azioni di comunicazione), studi ed analisi, attività di supporto alla promotion non classificabile settorialmente (acquisto banche dati, comunicazione istituzionale e relazioni esterne etc.)

Fonte: ICE

Le risorse promozionali sono state destinate prevalentemente al sistema moda, persona e tempo libero, che ha assorbito il 34 per cento dei fondi rivolti alla promozione di specifici settori (36,5 milioni di euro) e al comparto agroalimentare, con il 32 per cento (34,2 milioni di euro) (tavola 7.5). Più contenuta, anche se sempre di rilievo, la quota destinata al comparto meccanica ed elettronica, pari al 21 per cento del totale (22,6 milioni). Inferiore l'incidenza sulla spesa degli altri sistemi merceologici, dall'ambito casa-ufficio (10 per cento), alla chimica e ambiente (2 per cento), entrambi comunque in crescita rispetto al 2016. Tale distribuzione delle risorse riflette gli indirizzi prioritari delineati dal Piano straordinario, che vede nei due aggregati del sistema moda e dell'agroalimentare gli ambiti privilegiati delle linee di intervento previste, soprattutto per quanto riguarda le azioni presso la GDO e le grandi campagne di comunicazione e di contrasto *all'Italian sounding*. Nell'ultimo anno i dati danno conto comunque di una lieve rimodulazione nella distribuzione delle risorse, con una crescita relativa - sia pure contenuta - del comparto della meccanica ed elettronica rispetto ai due sistemi principali, in linea con la rinnovata attenzione al sostegno ai settori più direttamente coinvolti nel processo di innovazione tecnologica da parte degli indirizzi strategici più recenti, anticipando una tendenza che dovrebbe manifestarsi in maniera più evidente nel 2018.

Per quanto riguarda l'attività di promozione a carattere trasversale, non connotata settorialmente, si evidenzia la rilevanza degli interventi di formazione, cui è destinato oltre il 4 per cento delle risorse, con una quota crescente nell'arco del triennio che riflette l'importanza strategica attribuita al rafforzamento della diffusione delle competenze necessarie alle piccole e medie imprese per poter competere sui mercati esteri. Si conferma inoltre l'entità dell'investi-



mento legato all'attività di attrazione degli investimenti, che ha assorbito poco meno del 3 per cento delle risorse.

Dal punto di vista dell'orientamento geografico dell'attività realizzata, il Nord America si conferma anche nel 2017 la più importante area di intervento, con il 36 per cento delle risorse con specifica destinazione geografica (pari a 29 milioni di euro), quota tuttavia in calo rispetto al 2016; i fondi sono stati principalmente destinati agli Stati Uniti (22,7 milioni di euro), che rimangono il primo mercato di destinazione dell'attività promozionale. In ulteriore crescita invece l'attività rivolta ai mercati dell'Asia, che ha raggiunto i 26 milioni di euro (pari al 32 per cento del totale), con la Cina principale destinazione degli interventi (9 milioni di euro circa), mentre quelli europei hanno assorbito il 26 per cento della spesa, in crescita di circa due punti percentuali sull'anno precedente. Circa la metà dei fondi destinati all'Europa è rivolta a Francia e Germania, rispettivamente terzo e quarto paese per entità della spesa promozionale, con circa 5 milioni di euro ciascuno.

Si conferma rilevante, sebbene in calo rispetto al 2016, il sostegno alle iniziative a favore dell'internazionalizzazione svolte in Italia, tra le quali rientrano i progetti di potenziamento dei grandi eventi fieristici, le azioni di *incoming* di operatori esteri, la formazione, i convegni e i seminari (tavola 7.6).

Tavola 7.6 - Spesa promozionale per aree geografiche

Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

Aree geografiche	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
America settentrionale	23,3	32,6	29,2	34,2	40,1	35,8
Asia e Pacifico	19,4	23,7	25,9	28,5	29,1	31,8
Europa	18,3	19,1	20,9	26,9	23,5	25,6
America centro-meridionale	3,0	3,3	3,0	4,4	4,1	3,7
Africa	4,0	2,6	2,5	5,9	3,1	3,1
Totale promozione per aree	68,0	81,3	81,4	100,0	100,0	100,0
Quota su spesa totale	-	-	-	62,0	60,6	65,8
Vari⁽¹⁾	20,9	11,1	7,1	-	-	-
Italia⁽²⁾	20,8	41,8	35,1	-	-	-
Totale	109,7	134,3	123,6	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Azioni promozionali e di comunicazione su più aree geografiche, nuclei operativi e desk che servono più paesi, studi e analisi.

⁽²⁾ Azioni di potenziamento del sistema fieristico italiano, incoming di operatori esteri, azioni di formazione e Roadshow per l'internazionalizzazione, sistemi gestionali di supporto alla promotion, comunicazione istituzionale e relazioni esterne.

Fonte: ICE

Le manifestazioni espositive continuano a rappresentare, come in passato, la tipologia di intervento prevalente; a esse è destinato il 37 per cento delle risorse complessive (pari a circa 46 milioni di euro), quota in crescita rispetto a quella dello scorso anno (tavola 7.7). Cresce contestualmente il peso di due strumenti di intervento a supporto del *made in Italy* che assumono rilievo strategico nel quadro del piano straordinario, il potenziamento delle principali manifestazioni fieristiche italiane, che si avvale anche dell'organizzazione di missioni di *incoming* di operatori esteri (22 per cento della spesa totale) e le azioni presso la grande distribuzione organizzata (10 per cento), che si sono sostanziate nella definizione di accordi con alcune importanti catene commerciali operanti nei principali mercati esteri, in particolare in Stati Uniti, Giappone, Regno Unito, Cile, Canada. Insieme alle campagne di comunicazione (10 per cento della spesa),

le azioni presso la GDO rappresentano il principale canale di potenziamento e valorizzazione dell'immagine del *made in Italy* all'estero cui le misure del Piano straordinario hanno fornito grande impulso.

In crescita, sempre nel quadro degli interventi del Piano straordinario, le nuove misure a supporto della *digital economy*, volte a favorire l'accesso alle piattaforme digitali e a promuovere l'e-commerce, anche nel quadro di progetti integrati che abbinano alle azioni presso i punti vendita tradizionali della GDO quelle sui canali on line dei partner, in base a un nuovo approccio multicanale dell'azione promozionale dell'ICE (si veda il riquadro in questo capitolo).

Si segnala inoltre l'organizzazione di quattro missioni imprenditoriali all'estero (Australia, India, Georgia, Vietnam) nel 2017, in coincidenza con visite governative e istituzionali, in cui l'ICE ha accompagnato le aziende italiane partecipanti con lo scopo di esplorare nuovi mercati e stabilire contatti con le controparti estere.

Tavola 7.7 - Spesa promozionale per tipologia d'intervento

Valori in milioni di euro e quote percentuali sul totale

Tipologia di intervento	Spesa per attività promozionali			Quota sul totale		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Manifestazioni espositive	47,1	45,7	45,8	42,9	34,0	37,0
Potenziamento fiere italiane e Missioni in Italia	14,6	27,1	27,2	13,3	20,2	22,0
Azioni con la GDO	4,5	12,1	12,7	4,1	9,0	10,2
Azioni di comunicazione e pubblicitarie	14,1	22,5	12,4	12,8	16,7	10,0
Attività di formazione, seminari e convegni	10,1	14,2	11,4	9,2	10,6	9,2
Digital economy e industria 4.0	-	5,7	6,6	-	4,2	5,3
Missioni imprenditoriali all'estero	2,7	2,1	2,2	2,5	1,6	1,7
Attività di supporto informativo e assistenza tecnica⁽¹⁾	4,1	2,6	1,9	3,7	1,9	1,5
Altre attività di supporto alla promotion⁽²⁾	12,4	2,2	3,7	11,3	1,7	3,0
Totale	109,7	134,3	123,6	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Indagini di mercato, studi, desk, task force, siti web.

⁽²⁾ Sistemi gestionali per la promotion, banche dati, comunicazione istituzionale e relazioni esterne etc.

Fonte: ICE



Il nuovo approccio multicanale della promozione ICE

di Rossana Ciraolo*

A partire dal 2015, con l'adozione del Piano straordinario per la promozione del *made in Italy* e l'attrazione degli investimenti in Italia, l'ICE Agenzia ha avviato una innovativa strategia multicanale per la promozione delle imprese italiane sui mercati esteri: al fianco di progetti che integrano le promozioni offline della GDO con i canali online, vengono realizzate iniziative native digitali di alto impatto per le PMI italiane. Focus particolare viene posto sull'attività di formazione e sensibilizzazione dedicata alle piccole e medie imprese italiane e rivolta all'utilizzo degli strumenti digitali finalizzati alla promozione all'estero di prodotti e servizi.

Nel 2017 è stato strutturato un programma di attività articolato, che ha previsto, in primo luogo, accordi con *e-tailers* internazionali in grado di gestire il processo di *go to market* per le imprese italiane, promuovendo i prodotti italiani presso i consumatori all'interno delle proprie piattaforme digitali, con investimenti in marketing digitale e attività O2O (offline to online) mirate ad aumentare traffico e vendite per le imprese coinvolte¹.

La GDO pratica politiche di selezione dei fornitori estremamente selettive e contrattualmente rigide, difficilmente gestibili dalle imprese di dimensioni piccole e medio-piccole. In questo particolare contesto di mercato l'ICE è chiamata a realizzare piani di attività e azioni promozionali, concordate e condivise con gli stakeholder, che permettano una maggiore presenza delle aziende italiane all'interno dei canali distributivi offline e online con una maggiore capacità di intercettare l'interesse della distribuzione rispetto alla singola azienda, sia pure mantenendo la posizione di superiorità della controparte in termini di selezione dei fornitori.

La promozione del *made in Italy* in collaborazione con i department stores ed i *retailers* on line ha l'obiettivo primario di incrementare la notorietà del *made in Italy*, la visibilità, la distribuzione e le vendite dei prodotti delle PMI, da conseguire attraverso:

- il consolidamento/miglioramento delle performance dei *brand* già presenti;
- l'inserimento, per quanto più possibile stabile, di nuovi *brand* e nuove merceologie;
- la promozione dell'immagine del *made in Italy*;
- il potenziamento delle azioni di comunicazione verso il consumatore.

Per il 2017 le azioni ICE con la distribuzione sono state focalizzate sui settori dei beni di consumo/moda e agroalimentare/vini con i seguenti mercati target: USA, Canada e Cina, con un investimento complessivo di circa 4 milioni di euro. Per aumentare il traffico e le vendite i progetti vengono integrati con consistenti azioni di *digitalmarketing* e attività O2O nei mercati target.

In aggiunta e a completamento delle azioni di promozione e comunicazione, al fine di formare in maniera più specifica le aziende italiane interessate a essere presenti sui canali digitali, vengono previste delle azioni di formazione specifiche da parte degli stessi *e-tailers*.

Il primo accordo siglato da ICE Agenzia con un *e-tailer* globale è l'accordo ICE-Yoox, che prevede la creazione di uno "shop in shop" in Cina e Stati Uniti. Target del progetto: i Millennials, che dominano la popolazione d'acquisto nei prodotti a elevato posizionamento.

* ICE.

1 Con le linee guida della Cabina di Regia del 27 ottobre 2016, a seguito dell'evoluzione dei canali di vendita commerciali, il concetto di retailer è stato allargato in modo da includere anche i *retailers* on line (cd. *e-tailers*) e sostenere le PMI italiane nell'utilizzo degli strumenti di e-commerce.



Lo *shop in shop* ICE, che sarà operativo da settembre 2018 per la durata di 12 mesi, coinvolgerà più di 100 aziende, di cui oltre 30 nuove partecipanti, e sarà dedicato al comparto moda allargato (abbigliamento uomo, donna, bambino, calzature, accessori, bigiotteria), con una piccola componente di prodotti di design.

I vantaggi per le aziende italiane coinvolte saranno molteplici: dall'accesso a mercati lontani e difficili, al processo *end2end* interamente gestito dall'*e-tailer*, alla diffusione dell'*awareness*, alle vendite, all'acquisizione di *skills* digitali. Avranno inoltre la possibilità di accedere a un insostituibile test di mercato, su un segmento al consumo che traina la domanda cinese e statunitense non solo nei canali digitali, utile alle aziende per intraprendere successivi passi avanti nel presidiare anche i canali tradizionali, con una strategia multicanale e con un bagaglio di insostituibili input dal lato della domanda acquisita grazie alla partecipazione al progetto.

Parallelamente alle partnership con la distribuzione fisica e on line, l'ICE ha individuato dei *market places* con cui collaborare mediante la realizzazione di azioni di digital marketing trasversale a beneficio di store e prodotti italiani esistenti.

Il vantaggio per le imprese già presenti, come pure per i *newcomers* che si aggiungono nel corso delle promozioni, consiste nella comunicazione digitale e nelle attività offline, che comunque vengono realizzate in sinergia con il *market place* partner. Le PMI aderenti ai progetti ICE concentrano i loro investimenti sugli store, mentre l'ICE interviene generando traffico e vendite, tramite la comunicazione.

Per il 2017 le azioni sono state concentrate sul mercato cinese, considerato mercato focus, che presenta notevoli potenzialità per i prodotti del *made in Italy*. Su questo mercato gli interventi per il periodo 2017/2018 sono dedicati ai settori: moda in senso ampio (comprendendo anche di cosmetica, occhialeria e gioielleria), agroalimentare e vini, arredo/articoli per la casa, lifestyle. Caratteristica specifica del progetto realizzato in Cina, tra l'altro, è il modello di e-commerce BtoC transfrontaliero (*cross-border*), introdotto nel 2012 come progetto pilota in 7 città, tra cui Shanghai e Hangzhou, e oggi operativo in 15. L'utilizzo della modalità *cross-border* consente di vendere prodotti non registrati in Cina e che non hanno l'etichetta cinese.

Guida l'intervento la consapevolezza della scarsa notorietà tra i consumatori cinesi dell'Italia in generale, del valore aggiunto del *made in Italy*, e delle caratteristiche fondamentali dell'universo di valori che esprime, anche rispetto a quelle già consolidate su altri mercati di destinazione e in Occidente.

Nel 2017 sono state poste le basi per una collaborazione con Alibaba Group, il più grande *marketplace* cinese, in grado di coniugare, grazie al suo ampio e diversificato ecosistema, tutti i diversi aspetti della strategia online (presenza sui social, coinvolgimento dei KOL ecc.), unitamente a momenti offline di promozione.

TMall Global, la piattaforma di *cross-border* e-commerce di Alibaba, già ospita in via permanente circa 200 negozi italiani di diversi settori, mentre sono oltre 1000 i marchi italiani presenti attraverso distributori.

Obiettivo dell'ICE è creare una sezione dedicata al *made in Italy* (*BrandHub*), caratterizzata da un intenso *storytelling*. Un racconto delle eccellenze italiane, lontano dagli stereotipi diffusi, declinato nei settori moda, abitare/*life style*, *food & wine*, per contribuire a colmare il gap di conoscenza delle specificità dell'Italia da parte del consumatore cinese, soprattutto nei segmenti maggiormente interessati dall'aumento della domanda sul canale e-commerce. Con questa azione, inoltre, si intende capitalizzare l'effetto traino di un'operazione trasversale, tracciando un percorso efficace per le aziende italiane che ancora non presidiano i canali digitali in Cina. Un percorso che offre la possibilità di essere presenti in un *marketplace leader* con un proprio



store cogliendo i benefici trasversali della comunicazione e del traffico generato sul pavillion italiano.

Per le caratteristiche specifiche dei *market places*, non è possibile intervenire a sostegno dell'introduzione di nuovi marchi o al consolidamento di quelli già esistenti, ma saranno messe in campo azioni di digital marketing, mirate attraverso il *tool* di Alibaba dedicato ai *big data*, come pure azioni di social media marketing, collaborando con i *KOL* (*Key Opinion Leaders*) e attraverso campagne social all'interno di Alibaba e nei media esterni.

Il progetto sarà completato con eventi e iniziative online to offline, anche all'interno di negozi di proprietà di Alibaba, come il supermercato Hema per il settore alimentare o il *retailer* Intime per l'abbigliamento intimo, per generare *awareness*, engagement, incremento di traffico e di vendite.

A completamento della nuova strategia multicanale, l'ICE Agenzia ha anche messo a punto preziosi strumenti formativi per le imprese e le risorse umane dedicate all'export, mirate a costruire *skill* digitali necessarie a competere sui mercati internazionali che richiedono sempre più strategie che non possono prescindere dall'integrazione tra i canali tradizionali e i canali di e-commerce.

Corsi di formazione, training online e coaching all'interno dei progetti di promozione, guide operative e numerosi altri strumenti sono a disposizione di aziende e professionisti dell'export per affrontare le sfide del nuovo millennio sui mercati internazionali².

Anche nel triennio 2018/2020 sarà forte l'impegno dell'ICE per la sempre maggiore presenza delle imprese italiane sui canali digitali, con un particolare focus sui mercati esteri.

Sempre più la GDO e i *retailers* esteri dovranno privilegiare i loro portali per le promozioni del *made in Italy*. In questa linea si inseriscono le collaborazioni negli Stati Uniti con Neiman Marcus per il settore gioielleria, con Heb per la creazione del portale heb.com/Italy dedicato ai prodotti italiani autentici, con Amazon per il settore gioielleria, con I-Gourmet e Freshdirect.com per i prodotti biologici e DOP/IGP. In Europa un posto a parte occupa la prima esperienza con ocado.com per il settore alimentare, pure online *retailer* di grande successo. Unitamente a Stati Uniti e Cina, saranno coinvolti anche altri mercati ad alto potenziale, tra cui l'Europa, in particolare il Regno Unito.

 Per approfondimenti sul tema degli strumenti formativi ICE per il digitale, si veda il riquadro specifico più avanti in questo capitolo.



Servizi di informazione, assistenza, consulenza

L'ICE offre alle imprese un'ampia gamma di servizi di informazione, assistenza e consulenza, a titolo gratuito e a pagamento, che vanno dalle informazioni di primo orientamento all'assistenza specifica alle strategie di penetrazione e consolidamento sui mercati esteri.

La nuova politica dei servizi ha come obiettivi la fidelizzazione della clientela e al contempo l'acquisizione di nuovi clienti e l'ampliamento della propria base di riferimento; va in questa direzione la recente adozione di un nuovo catalogo dei servizi, basato sulla personalizzazione dell'offerta in base alle esigenze specifiche della clientela, sulla multicanalità di comunicazione e sull'integrazione nell'offerta dei servizi di assistenza, formazione e ricerca investitori esteri, in modo da facilitare l'accesso al mercato e promuovere il consolidamento della clientela.

Uno dei pilastri di questa strategia è la politica degli accordi con i "grandi clienti", portatori di interessi collettivi territoriali, di categoria, associativi (associazioni di categoria, banche, enti fiere ecc.), attraverso i quali l'Agenzia promuove l'internazionalizzazione delle imprese, creando sinergie con partners rappresentativi delle diverse realtà, rafforzando il sistema di relazioni interne ed esterne al paese e ampliando il proprio radicamento sul territorio.

Strumento importante della nuova strategia è il nuovo portale www.ice.gov.it: interfaccia principale per l'attività di informazione e comunicazione, consente l'accesso ai servizi e alle attività dell'ICE, alle informazioni e agli strumenti di indagine statistica. Il nuovo portale ha l'obiettivo di migliorare la diffusione dei servizi ICE e incrementare l'interazione con le imprese.

Sulla scia della nuova policy, è in corso di progettazione una campagna digitale di promozione dei servizi a catalogo dell'ICE, che verte sulla multicanalità e sulla diffusione informativa tramite motori di ricerca e social network. Il focus della campagna sarà duplice: da un lato la promozione di servizi poco conosciuti dalla clientela ma di grande utilità e valore aggiunto, dall'altro, la pubblicizzazione di servizi per i quali sussiste già una domanda apprezzabile da parte della clientela, ma che andrebbero promossi su mercati più lontani, più dinamici e con minor presidio da parte del *made in Italy*.

Le relazioni con la clientela sono curate, in prima battuta, dall'Ufficio relazioni con il pubblico (URP)¹⁸ che provvede allo smistamento agli uffici della struttura delle richieste di assistenza dettagliate e mirate a specifici mercati, e fornisce agli utenti informazioni generali e di primo orientamento, inerenti sia le prospettive di internazionalizzazione, sia il supporto operativo che ICE-Agenzia può offrire nei vari stadi di sviluppo delle aziende.

I dati raccolti durante queste interazioni confluiscano nella Banca dati operatori italiani (BDI), consentendo l'aggiornamento e l'arricchimento del portafoglio clienti ICE, un patrimonio dell'intera Agenzia sulla base del quale impostare le strategie istituzionali di marketing e fidelizzazione della clientela. Nel corso del 2017, sono stati assistiti complessivamente 1.955 clienti (contro i 1.700 dello scorso anno) e, di questi, 1.035 (il 53 per cento circa) sono stati riversati e tracciati nella BDI.

Servizi informativi on line

L'ICE, alla stregua delle altre principali *trade promotion organizations*, offre una numerosa gamma di servizi informativi, volti a facilitare la selezione dei mercati esteri nei quali operare, riducendo i costi di accesso alle informazioni che rappresentano importanti barriere all'entrata, in particolare per le micro, piccole e medie imprese.

¹⁸ L'URP è raggiungibile telematicamente tramite apposito modulo del nuovo applicativo di *Customer Relationship Management* o telefonicamente mediante numero verde dedicato.

Il portale www.ice.it consente l'accesso ai servizi e alle attività dell'ICE, tramite una costante alimentazione dei contenuti e contestuali aggiornamenti tecnici, finalizzati a offrire maggiore fruibilità, nonché a ottemperare alle esigenze e agli obblighi di legge relativi alla trasparenza. L'ICE realizza e aggiorna altresì alcuni siti tematici, accessibili dal portale istituzionale. Nel mese di dicembre 2017 è stato rilasciato un nuovo portale, completamente revisionato nella grafica, e riorganizzato nei contenuti per facilitarne la consultazione.

Come indicato nella tavola 7.8, nel 2017 gli accessi al portale sono stati 4,4 milioni e quasi 560 mila i visitatori unici. Gli utenti registrati gratuitamente al portale alla fine dell'anno erano quasi 116 mila, in netto aumento rispetto all'anno precedente.

Tavola 7.8 - Prodotti informativi

Valori assoluti

Prodotti informativi	2015	2016	2017
Portale ICE: visitatori	575.420	559.817	557.356
Portale ICE: pagine visitate	6.015.636	5.280.850	4.392.375
Portale ICE: utenti registrati	89.490	95.128	114.996
Sito Italtrade: visitatori	333.412	308.105	492.600
Sito Italtrade: pagine visitate	3.247.581	2.911.055	2.687.907
Aziende italiane nella Business Directory	56.469	57.246	57.443
News	12.656	14.200	14.376
Note informative sui mercati	669	959	864
Opportunità commerciali	1.299	1.190	634
Gare internazionali	4.750	5.424	4.946
Finanziamenti internazionali	10	-	9
Anteprima grandi progetti	339	384	291

Fonte: ICE

Molte informazioni messe a disposizione delle imprese derivano dall'attività di *intelligence* e di *scouting* della rete estera dell'ICE e riguardano notizie sulla congiuntura italiana e internazionale, gare d'appalto internazionali, accordi o *joint venture* internazionali rilevanti per il sistema produttivo italiano, oltre che normative fiscali, valutarie e doganali e informazioni circa la conclusione di accordi internazionali, spesso non rintracciabili su altri *media* italiani. Importanti canali di diffusione di tali informazioni sono rappresentati dalle note informative sui mercati - quasi 900 nel 2017 - che hanno approfondito aspetti legati alla congiuntura, alle normative locali, alle opportunità offerte da specifici settori, e dalle news, all'incirca 14.400 notizie brevi dal mondo divulgate tramite la home page del portale.

Le opportunità commerciali pubblicate, relative a commercio estero, collaborazione industriale e investimenti, sono diminuite nel 2017 scendendo a poco più di 600 inserzioni. Sono inoltre state inserite nel sito e inviate agli abbonati ai servizi di diffusione automatica circa 5.000 informazioni dettagliate su gare di appalto per lavori, forniture e servizi e su progetti di sviluppo e di assistenza tecnica promossi dalle istituzioni finanziarie internazionali e dall'Unione Europea. Nel 2017, infine, sono state divulgate 291 anteprime di grandi progetti, ovvero informative circa grandi lavori infrastrutturali e di costruzione e programmi di privatizzazioni che si trovano ancora a uno stadio preliminare.

Nel 2017 è proseguito regolarmente l'aggiornamento delle numerose banche dati accessibili dal portale istituzionale dell'ICE, che riportano statistiche sul commercio estero e sugli investimenti diretti esteri. Inoltre, nel campo della produzione e diffusione dell'informazione economica e



statistica l'ICE ha collaborato con l'Istat per realizzare congiuntamente l'*Annuario commercio estero e attività internazionali delle imprese*, che dall'edizione 2016 viene diffuso unicamente tramite un sito comune ai due enti.¹⁹ Ha inoltre predisposto autonomamente, grazie all'opera di molti autori e a dati forniti da istituti statistici nazionali, Istat in primo luogo, e da altre fonti, il Rapporto *L'Italia nell'economia internazionale*, giunto alla sua trentaduesima edizione. Da fine 2016 sono a disposizione sul portale dell'ICE le versioni elettroniche di tutte le edizioni del Rapporto e di ciascun approfondimento finora pubblicato²⁰.

Il nuovo sito istituzionale dell'ICE ha sostituito il portale www.italtrade.com, interamente dedicato agli utenti esteri, attivo fino a dicembre 2017. Con il nuovo sito è andato in linea un nuovo servizio "Opportunità commerciali - proposte da aziende italiane" che offre la possibilità a operatori nazionali di pubblicare proposte di business, in analogia al servizio *Your business proposal* già presente su *Italtrade*, riservato invece alle imprese estere.

Nel quadro della collaborazione con le organizzazioni europee analoghe all'ICE, riunite nella European Trade Promotion Organization, è allo studio un'attività di condivisione di informazioni sui paesi terzi, per ottimizzarne l'elaborazione e la circolazione a beneficio delle imprese, rendendo ad esempio disponibili, tramite il sito dell'ICE, documenti o notizie pubblicati da TPO di altri paesi.

Servizi personalizzati a catalogo

Nel 2017 è stato portato a conclusione un lungo lavoro di revisione dell'offerta di servizi individuali e personalizzati, tenendo conto degli input provenienti da diverse fonti, delle indicazioni raccolte in fase di contatto con la clientela e dell'analisi dei dati relativi ai servizi erogati negli ultimi anni.

Gli aspetti essenziali del nuovo catalogo sono:

- chiarezza comunicativa, tramite una presentazione schematica, sintetica e con descrizione dei contenuti di ciascun servizio;
- orientamento al cliente e alle sue esigenze, tramite un raggruppamento dei servizi offerti in funzione delle fasi del processo di internazionalizzazione dell'azienda (Orientarsi, Accedere, Radicarsi);
- qualificazione dell'offerta, con evidenziazione del valore aggiunto e, per i servizi a corrispettivo, del livello di personalizzazione dei contenuti.

Il nuovo catalogo è entrato in vigore a settembre e, per tale ragione, sembra prematuro poterne cogliere effetti di rilievo sulla domanda di servizi, sebbene alcuni servizi precedentemente gratuiti siano stati migliorati qualitativamente nei contenuti e conseguentemente divenuti a pagamento (ad esempio il servizio di "Ricerca professionisti locali").

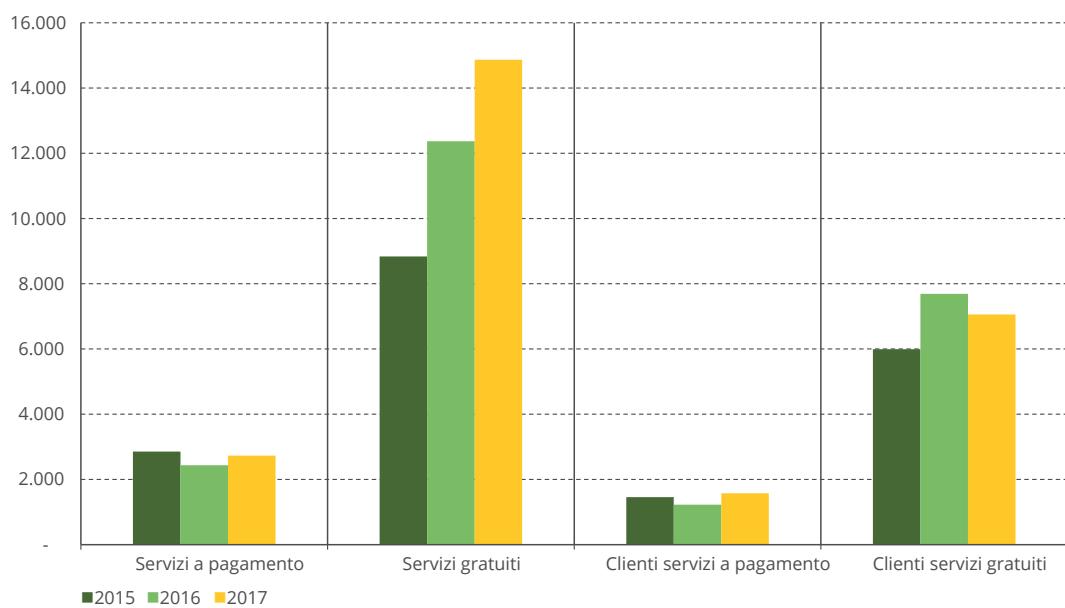
Dal grafico 7.4 si evince che nel 2017 è aumentato il numero dei servizi erogati, sia di quelli gratuiti, che si avvicinano alle 15.000 unità e sono costituiti prevalentemente dalle "Informazioni generali e di primo orientamento" della rete estera, sia di quelli a pagamento. Lo stesso trend si rileva per i clienti dei servizi a pagamento, che mostrano un incremento vicino al 30 per cento rispetto al dato del 2016, mentre i clienti dei servizi gratuiti evidenziano una lieve flessione, a fronte di un aumento del numero medio di servizi acquisiti dal singolo, pari a oltre 2.

¹⁹ Il sito è consultabile all'indirizzo Internet <http://www.annuarioistatice.it>.

²⁰ Nel 2017 sono state pubblicate inoltre le nuove edizioni del rapporto "Evoluzione del commercio estero dell'Italia per aree geografiche e settori", realizzato in collaborazione con Prometeia, nel quale si presentano i risultati di un modello econometrico per la previsione della domanda internazionale per principali mercati e settori merceologici e della ricerca "Italia multinazionale", basata sulla banca dati Reprint sulle partecipazioni estere in imprese italiane e sulle partecipazioni italiane in imprese estere, curata da Ricerche & Progetti, Politecnico di Milano e ICE.

Grafico 7.4 - Servizi personalizzati e clientela

Valori assoluti



Fonte: ICE

La graduatoria delle tipologie di servizi in base al numero di quelli erogati nel 2017 è sostanzialmente invariata rispetto all'anno precedente (tavola 7.9), evidenziando la netta preponderanza e interesse della clientela per il supporto di tipo informativo gratuito. Nei servizi a pagamento, continuano a prevalere la "Ricerca clienti e partner esteri" e l'organizzazione di eventi promozionali e di comunicazione, categoria piuttosto ampia di servizio che include diverse tipologie di eventi: convegni, workshop, conferenze stampa, presentazioni aziendali, degustazioni agroalimentari e altro ancora.

Tavola 7.9 - Principali servizi personalizzati erogati dall'ICE-Agenzia

Anno 2017

Tipo di servizio	Tipologia di servizio	Numero servizi		
		2015	2016	2017
Informazioni generali e di primo orientamento	Gratuito	8.016	11.063	13.919
Informazioni doganali, valutarie, tecniche	Gratuito	354	673	592
Ricerca clienti e partner esteri	A pagamento	593	530	577
Eventi promozionali e di comunicazione	A pagamento	412	337	382
Organizzazione incontri d'affari	A pagamento	245	286	303
Informazioni riservate su imprese estere	A pagamento	230	219	238
Ricerca professionisti locali	Gratuito / A pagamento*	167	195	236
Partecipazione a fiere e mostre autonome	A pagamento	157	78	168

* Servizio gratuito fino ad agosto 2017, diventato "a pagamento" con entrata in vigore nuovo Catalogo 01.09.2017

Fonte: ICE

Si rileva inoltre l'incremento della richiesta del servizio "Ricerca professionisti locali", nonostante la trasformazione, con il nuovo catalogo, da servizio gratuito a servizio erogato dietro corrispettivo. Il servizio consiste nella fornitura di nominativi e dati di contatto di professionisti del mercato considerato, quali avvocati, commercialisti, studi tecnici, consulenti, interpreti e altro.

Tra le attività di supporto personalizzato effettuate dall'ICE, riveste un significativo rilievo anche l'assistenza/consulenza per le aziende che vogliono effettuare investimenti diretti all'estero, sotto forma di apertura di filiali commerciali/sedi produttive, costituzione di *joint ventures* o ingresso nella compagine societaria di imprese estere. Tale attività è testimoniata dall'erogazione di due tipologie specifiche di servizi, ovvero "Consulenza per investimenti all'estero" e "Ricerca di personale in loco, reperimento locali, edifici, terreni", i quali, pur avendo un peso modesto sul totale dei servizi erogati, mostrano una dinamica crescente nel tempo. Nel 2017, una trentina di aziende italiane hanno ricevuto un servizio legato all'investimento all'estero, con particolare interesse per il mercato polacco e più in generale per l'Est Europa.

Accordi

L'attività risponde all'esigenza di definire accordi con varie organizzazioni, pubbliche e private, italiane ed estere, per creare sinergie con diversi partner al fine di svolgere meglio i compiti affidati all'ICE dalla legge, ampliare il portafoglio clienti e consolidare le relazioni esterne dell'Agenzia.

Il 2017 ha visto il completamento del processo di sistematizzazione degli accordi e convenzioni avviato nel 2016, nato dall'esigenza di rivedere e semplificare una componente attiva della politica dei servizi dell'ICE, in una logica di costante monitoraggio e di uniformità dei criteri di impianto e rinnovo, con l'obiettivo di potenziare la base clienti e il radicamento sul territorio, con particolare attenzione agli *accordi operativi di fornitura servizi*. Tali accordi, sottoscritti con portatori di interessi collettivi, mirano a promuovere l'utilizzo dei servizi dell'Agenzia, gratuiti e a pagamento, presso le aziende clienti/associate dei partner. A tali imprese viene riconosciuto uno sconto sul costo dei servizi a pagamento, determinato in funzione del raggiungimento o meno di una soglia obiettivo, definita in accordo con i partner contraenti e parametrata sull'ammontare dei clienti segnalati o sul fatturato raggiunto.

Agli accordi di fornitura di servizi si affiancano gli *accordi quadro di natura istituzionale* (Aqi) sottoscritti con istituzioni, enti nazionali ed esteri, che mirano ad ampliare e/o consolidare il sistema di relazioni dell'Agenzia, e gli *accordi quadro operativi di collaborazione* (Aqo) volti a creare sinergie tra partner in ambiti formativo, di assistenza, di attrazione investimenti esteri.

Gli accordi firmati nel periodo in esame sono stati 53: gli accordi quadro istituzionali conclusi sono stati 7, gli accordi quadro operativi di collaborazione 11, mentre si contano 35 accordi operativi di fornitura di servizi, che puntano specificamente ad accrescere il numero dei servizi a pagamento e la base clienti.

Impulso è stato dato anche agli accordi sottoscritti con enti fieri esteri o italiani, per i quali l'ICE opera in qualità di agente rappresentante, pubblicizzando in modo mirato determinate fiere verso potenziali partecipanti, a fronte di un corrispettivo che viene riconosciuto salvo buon fine; in questo quadro, particolare attenzione è stata riservata alla rappresentanza in Italia di fiere estere.

Una recente novità nel sistema degli accordi e convenzioni dell'ICE è rappresentata dagli accordi con il sistema camerale italiano, scaturiti dall'Intesa tra ICE e Unioncamere conseguente al rior-dino delle funzioni delle camere di commercio e alla sottoscrizione del protocollo tra Ministero dello Sviluppo economico e Unioncamere²¹. Tali accordi prevedono la fornitura di servizi dell'A-

²¹ Si veda anche il riquadro " L'accordo di collaborazione ICE – Unioncamere", di D. Mauriello, in questo capitolo.

genzia alle camere di commercio e aziende speciali, sulla base di programmi di attività concordati e secondo i criteri che guidano l'attuale politica degli accordi.

Sottoscritto nel novembre 2017 un primo accordo operativo con la CC metropolitana di Milano-Monza-Brianza-Lodi e Promos quale modello di riferimento per le altre camere di commercio, alla data di redazione del presente documento, sono stati sottoscritti 11 accordi con camere di commercio italiane. Ogni accordo ha durata biennale ed è accompagnato da un Piano operativo, all'interno del quale vengono elencate le iniziative e le attività attinenti a ogni accordo²².

Roadshow per l'internazionalizzazione Italia per le imprese

Con la prosecuzione anche nel 2017 del progetto *Roadshow "Italia per le Imprese"*, avviato nel 2014, è continuata l'opera di informazione presso le imprese sugli strumenti pubblici messi a loro disposizione dalle organizzazioni competenti per il supporto all'internazionalizzazione e di definizione di piani individuali di accompagnamento nei mercati esteri. Il progetto - la cui attuazione è affidata all'ICE - vede impegnati insieme i soggetti pubblici e privati della Cabina di regia per l'Italia internazionale e si sostanzia in un programma itinerante, su tutto il territorio nazionale, di seminari tecnici e di incontri con le imprese²³.

Nel quadriennio 2014-2017 il *Roadshow* ha toccato 53 città in 19 Regioni e ha coinvolto oltre 7.600 aziende. Gli incontri complessivamente organizzati tra imprese e partner del progetto sono stati più di 12.000, di cui quasi 2.000 con ICE.

Nel 2017 sono state organizzate 10 tappe, alle quali hanno partecipato 1.146 imprese, con una media di 115 aziende a tappa. Sono stati organizzati 1.757 incontri con tutti i partner, di cui 340 con ICE, che effettua check-up aziendali volti a definire veri e propri piani di formazione e assistenza personalizzati.

La predisposizione di un piano d'azione personalizzato persegue l'obiettivo di accompagnare l'impresa nel processo d'internazionalizzazione proponendo servizi mirati al suo stadio di sviluppo. A titolo incentivante, alle aziende partecipanti al *Roadshow* che incontrano i funzionari ICE, viene proposta - a seconda dello stadio di sviluppo aziendale - l'erogazione a titolo gratuito di un servizio di formazione (Export Now) o di ricerca partner in un mercato estero, attraverso la rete degli uffici ICE. I risultati di tale attività di marketing sono evidenti: il 94 per cento delle aziende che si sono sedute ai tavoli ICE nel corso del 2017, ha continuato la relazione usufruendo di servizi dedicati all'internazionalizzazione, di formazione o di ricerca di un partner estero. Nello specifico, delle 340 imprese che hanno avuto un incontro con l'ICE durante il *Roadshow* 2017, 187 hanno beneficiato del servizio di formazione e 133 del servizio di ricerca partner.

Interpretando le esigenze delle imprese, nel corso degli anni il progetto è stato continuamente aggiornato, sviluppando sempre più l'approccio consulenziale. Alla classica azione informativa, rivolta a tutte le imprese, svolta sia durante la sessione seminariale che negli incontri ai tavoli ICE di assistenza/consulenza e formazione, ne sono state affiancate altre pensate per specifici target.

In collaborazione con SACE e SIMEST, è stata sviluppata un'azione mirata alle imprese con un

²² La Camera/Azienda speciale segnala un certo numero di iniziative che concorrerà al raggiungimento della "soglia obiettivo" di iniziative per l'intero sistema camerale fissata - in base all'intesa tra ICE e Unioncamere - nel numero di 100. Il valore numerico raggiunto rispetto alla "soglia obiettivo" determinerà la percentuale di sconto applicabile ai servizi richiesti nel successivo Piano operativo annuale; in esso la premialità iniziale si accrescerà, rimarrà invariata o si ridurrà in funzione del raggiungimento o meno della "soglia obiettivo" suindicata.

²³ Per ulteriori dettagli sul format dell'evento, gli organizzatori e le tappe si consulti il sito web presente al seguente indirizzo Internet: <http://www.roadshow.ice.it/it/home>.



alto potenziale di crescita nei mercati internazionali, attraverso il confronto delle rispettive basi di dati e individuando le imprese da invitare a incontri dedicati sulla base di parametri prestabiliti, con l'obiettivo di presentare prodotti specifici.

Parimenti, è stato previsto uno specifico desk per le imprese interessate a progetti di e-commerce, per la presentazione degli strumenti promozionali e formativi ICE dedicati all'export attraverso i canali digitali. È stato inoltre attivato un desk per le "Start-up innovative", in favore delle quali l'ICE realizza iniziative promozionali dedicate e incentivate.

Il gradimento del progetto Roadshow da parte delle aziende è avvalorato dai dati di customer satisfaction rilevati in maniera diretta con tutti i partecipanti al termine di ciascuno dei due moduli operativi (sessione seminariale e incontri con le imprese), oltre che da un'analisi effettuata «a freddo» da una società esterna indipendente per misurare la soddisfazione dei clienti verso il servizio "ricerca partner esteri".

L'interesse nei confronti del *Roadshow* è comprovato anche dal suo impatto in termini di comunicazione: nel solo 2017 sono stati raccolti oltre 800 tra articoli, interviste radio, servizi tv, approfondimenti e redazionali, mentre la copertura mediatica nel quadriennio è di oltre 3.700 uscite stampa.

Il successo del progetto ha indotto il MiSE, il MAECI e la Cabina di regia per l'internazionalizzazione a proseguirlo anche nel 2018, con la programmazione di complessive otto tappe, ripartite tra Nord, Centro, Sud e Isole e incentrate principalmente sugli incontri con le aziende, prevedendo una sessione seminariale mirata alla presentazione degli strumenti tecnici delle agenzie ICE, SACE e SIMEST.

Formazione

Nel 2017 le attività formative dell'ICE hanno coinvolto complessivamente circa 2.400 partecipanti e si sono concretizzate nella realizzazione di 106 iniziative, dato in lieve flessione rispetto all'anno precedente.

Il calo consistente del numero dei partecipanti e delle ore erogate rispetto al 2016, è dovuto alla mancata implementazione di una parte delle azioni previste nei programmi promozionali, il cui ritardato avvio a fine anno ne ha determinato lo slittamento all'anno seguente e a una rimodulazione del mix di interventi realizzati, che ha privilegiato corsi mirati e di breve durata (tavole 7.10 e 7.11). In linea con le indicazioni della Cabina di Regia, infatti, è stata ampliata l'offerta di servizi tenendo conto dei sempre più diversificati fabbisogni formativi delle imprese coinvolte, generando una ampia gamma di corsi di breve durata, contraddistinta da un alto tasso di innovazione. Particolare enfasi è stata data a nuove iniziative sulle tematiche legate alla digitalizzazione delle imprese per superare gli ostacoli derivanti dal gap di conoscenza ed expertise tecnica delle piccole e medie imprese relative all'utilizzo dei nuovi strumenti digitali nell'export.

Le iniziative hanno, come di consueto, coinvolto imprese, operatori esteri e giovani laureati. Le attività destinate alle imprese continuano a mantenere un ruolo preponderante (oltre l'80 per cento delle attività), rispetto a quelle destinate a giovani laureati e a operatori stranieri, che hanno subito una leggera contrazione, pur confermando le iniziative di maggior rilievo.

Le attività formative rivolte alle imprese sono orientate a tre target: aziende da internazionalizzare, aziende da stabilizzare sui mercati esteri, aziende già internazionalizzate alla ricerca di nuovi mercati.



Tavola 7.10 - Formazione *post lauream* e manageriale

Valori assoluti

Settori	2015				2016				2017			
	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di stage	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di stage	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione o consulenza	Ore di stage
Corsi per giovani	14	330	3.968	113.500	10	178	2.354	77.250	11	218	2.188	55.310
Percorsi di formazione e affiancamento imprese	15	352	6.826	-	8	208	11.726	-	12	268	2.811	-
Seminari e workshop	33	834	3.108	-	80	2.354	4.564	-	73	1.660	2.870	-
Totale iniziative	62	1.516	13.902	113.500	98	2.740	18.644	77.250	96	2.146	7.869	55.310

Fonte: ICE

Tavola 7.11 - Formazione internazionale

Valori assoluti

Settori	2015			2016			2017		
	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione	Eventi	Partecipanti	Ore di formazione
Corsi e <i>study tour</i>	2	31	347	5	101	776	4	72	5.978
Seminari	5	297	49	3	258	56	2	64	28
Borse di studio ⁽¹⁾	2	36	20.850	4	122	21.165	3	116	240
Programmi di affiancamento	1	15	66	-	-	-	-	-	-
Totale iniziative	10	379	21.312	12	481	21.997	9	252	6.246

⁽¹⁾ Il sensibile calo delle ore di formazione nel 2017 è stato determinato dalla mancata realizzazione del progetto Attrazione Talenti, giunto alla conclusione dopo tre anni di attività.

Fonte: ICE

Tra le attività innovative del 2017 per le imprese, oltre agli interventi rivolti al marketing digitale, ai quali è dedicato uno specifico riquadro del capitolo, si evidenziano i corsi on-line e gli interventi di approfondimento settoriale rivolti alle piccole e medie imprese dei settori gioielleria, agroalimentare, moda, arredamento, infrastrutture.

Da marzo 2017 è online il nuovo sito web dedicato alla formazione, caratterizzato da alti livelli di interattività con gli utenti. Da luglio 2017, inoltre, sono stati resi disponibili per la prima volta online corsi su marketing e tecniche per il commercio con l'estero. Si tratta di un'assoluta novità per il mercato: tale prodotto è stato pensato per rendere fruibili i contenuti attraverso il web con video brevi di 3/4 minuti su 15 tematiche attinenti ai processi di internazionalizzazione, con relativi materiali di approfondimento da scaricare²⁴. Il corso, "Export Tips – L'export in pillole" ha

²⁴ Il progetto viene realizzato in collaborazione con Confcooperative.



raggiunto un considerevole numero di visualizzazioni, raggiungendo l'obiettivo di avvicinare a tali tematiche utenti non ancora coinvolti nei processi di esportazione.

Tra i corsi settoriali, il progetto *Jewellery Export Lab* è stato il primo nel suo genere a essere realizzato in collaborazione con l'associazione di categoria. L'intervento è mirato al sostegno delle imprese orafo/argentiere italiane, attraverso un percorso formativo completo: audit, didattica e assistenza personalizzata²⁵.

Per il settore *food* è stato realizzato un focus speciale sul FSMA (Food Safety Modernization Act) in collaborazione con le istituzioni e associazioni del Gruppo di lavoro sulle micro, piccole e medie imprese (MPMI), con l'obiettivo di fornire alle aziende gli strumenti adeguati per affrontare con successo le nuove sfide competitive sul mercato statunitense²⁶.

Con le aziende artigiane si sono realizzati due interventi settoriali dedicati all'export digitale nei settori fashion e living con azioni in aula e azioni di coaching personalizzato.

Sono inoltre proseguiti i progetti con format tradizionali avviati nel 2016, in particolare: *Fast Export* sulle certificazioni doganali per l'export²⁷, *Export Academy*, riservato a imprenditori ed export manager, con incontri specialistici di alta formazione caratterizzati da approfondimenti settoriali o tematici. A questi si è aggiunto il programma di formazione specialistico per il rafforzamento delle capacità di internazionalizzazione delle imprese cooperative, che ha completato i 2 corsi su tematiche strategiche (procedure di esportazione e il marketing internazionale), con incroci mercati/settori. A completamento degli interventi formativi, sono stati realizzati 2 study tour in Svezia (settore agroalimentare e vini) e in Qatar (settore grandi lavori, grandi costruzioni, public utilities, servizi) consistenti in visite e incontri collettivi di aggiornamento su caratteristiche, funzionamento e modalità di accesso ai mercati, come attività di affiancamento/follow-up²⁸.

Nel 2017 si sono inoltre concluse le attività previste nel quadro della prima edizione del Piano export Sud. In particolare è stata realizzata l'ultima fase del progetto *Export Lab* relativa all'attività di coaching - assistenza personalizzata, erogata sia in presenza che a distanza - particolarmente apprezzata dalle aziende, di cui hanno beneficiato le imprese delle quattro regioni della Convergenza che avevano già partecipato a un intervento formativo di breve durata e che necessitavano di un ulteriore supporto specialistico per mettere in pratica le nuove competenze acquisite.

Tra le attività progettate e realizzate su misura per istituzioni e grandi clienti (Ministeri, Regioni, Associazioni e Business Schools), si annovera il progetto *Export Lab Sardegna*, commissionato dalla Regione autonoma Sardegna con il rinnovo della convenzione operativa che prevede la realizzazione di numerosi interventi di formazione e assistenza personalizzata a beneficio delle imprese del territorio. Sono stati realizzati numerosi seminari di orientamento ai mercati, interventi sulla proprietà intellettuale, corsi di accompagnamento di imprese e corsi brevi relativi alla pratica dell'export.

Per quanto riguarda la *formazione internazionale*, rivolta a operatori esteri con l'obiettivo di accrescere la conoscenza dei prodotti del *made in Italy* e di promuovere l'avvio di attività commerciali con l'Italia, è stata realizzata la quarta edizione del corso in Global export management, in collaborazione con l'Università degli Studi di Messina riservato a giovani provenienti dai paesi

²⁵ Il progetto è stato realizzato in collaborazione con Confindustria Federorafi

²⁶ Il Gruppo di Lavoro MPMI è costituito da: ABI, Alleanza delle Cooperative Italiane, Confagricoltura, CONFAPI, MAECI, MiSE, Piccola Industria Confindustria, Rete Imprese Italia

²⁷ Il progetto è stato reso possibile da un accordo di collaborazione tra ICE, Confindustria e Agenzia delle Dogane e dei monopoli.

²⁸ In collaborazione con l'Alleanza delle Cooperative Italiane.

del bacino mediterraneo. Nel 2017 è inoltre proseguito, in collaborazione con il MAECI, il programma *Invest your talent in Italy*, per la formazione di giovani stranieri attraverso un percorso di aula presso gli atenei partner del progetto e un successivo tirocinio in azienda. Sono stati realizzati quattro percorsi formativi sull'internazionalizzazione rivolti a operatori stranieri in Colombia, Ecuador, Marocco e Palestina.

È proseguita per il quarto anno consecutivo l'esperienza positiva del corso di export management e sviluppo imprenditoriale *Origini Italia*, rivolto a 20 giovani stranieri di origine italiana, con l'obiettivo di sviluppare nei partecipanti nuove competenze di gestione aziendale e di business internazionale e di rafforzare i legami professionali e culturali con l'Italia²⁹.

Tra gli interventi di formazione a favore di operatori esteri dedicati a tematiche innovative, si segnala la terza edizione di *Design Export Lab*, iniziativa finalizzata a favorire il networking tra architetti stranieri e imprese italiane, focalizzata sul tema "Aqua", dedicato ai settori arredo bagno, wellness, pool & spa.

Per le *attività formative rivolte a giovani laureati*, sono state riproposte le tipologie di intervento formativo di maggiore successo. In particolare, è stata realizzata la 49° edizione del Corso di orientamento al commercio con l'estero - CORCE Fausto De Franceschi. Su richiesta della regione Puglia e nell'ottica di trasferire le esperienze del CORCE a livello territoriale, è stato realizzato il CORCE Puglia, con l'obiettivo di formare 20 giovani export manager destinati a essere impiegati in altrettante PMI pugliesi in attività volte allo sviluppo degli scambi con l'estero e dei processi di internazionalizzazione.

Sono state inoltre riconfermate le collaborazioni con alcune università che si sono avvalse dell'expertise dell'ICE per la realizzazione di specifici moduli all'interno di propri master³⁰.

²⁹ Il corso è realizzato in collaborazione con il Mib Trieste School of Management.

³⁰ MIMM (Master of International Marketing Management) dell'Università Cattolica e CEIDIM (Master in Commercio Estero e Internazionalizzazione d'Impresa) dell'Università di Roma Tor Vergata.



Attività formative sul digitale

di Ufficio servizi formativi

La rivoluzione digitale sta determinato un cambio di passo nelle imprese, che hanno avviato un percorso evolutivo in cui le tecnologie digitali sono l'asse portante. Le imprese sono chiamate ad affrontare questo nuovo e dinamico contesto come soluzione indispensabile per rimanere competitive e innovative, trasformando la propria strategia aziendale e individuando nuovi modelli di business.

Il tema delle competenze è lo scoglio più grande che le aziende devono superare per allinearsi al Piano Industria 4.0. Coerentemente con le esigenze manifestate dalle aziende coinvolte nelle iniziative formative, sono stati realizzati nel 2017 vari progetti dedicati alle tematiche dell'export nel canale digitale (web marketing, e-commerce e digital strategy) per recuperare il gap di conoscenze diffuso soprattutto tra le piccole e medie imprese; sono stati inoltre introdotti in tutti gli interventi formativi moduli o focus su tali tematiche.

I nuovi progetti sono stati dedicati a target imprenditoriali diversi, tenendo conto sia delle esigenze della piccola e piccolissima impresa, sia di quelle medio grandi e sono stati gestiti in collaborazione con associazioni industriali, associazioni artigiane, banche, business school di importanti università al Nord e al Centro-Sud.

È stato realizzato il primo *Master in Digital Export "MaDe"* rivolto a giovani laureati, in collaborazione con la LUISS Business School, per la formazione di *junior digital export manager*, con formazione in aula e stage presso aziende su tutto il territorio nazionale. Le figure professionali formate saranno in grado di supportare le imprese italiane nell'export attraverso un utilizzo consapevole e trasversale delle tecnologie di informazione e comunicazione e del web marketing.

È in fase di progettazione la seconda edizione.

DIGITAL 4 Export è un progetto nato dalla sinergia tra ICE-Agenzia, Confindustria piccola industria e Intesa Sanpaolo, per orientare le imprese nelle scelte strategiche per l'internazionalizzazione attraverso una formazione focalizzata sugli strumenti digitali. L'intervento è volto a promuovere l'utilizzo del digitale nei processi aziendali transnazionali, attraverso la conoscenza di provvedimenti, incentivi, investimenti finalizzati a diffondere la digitalizzazione in tutte le fasi dei processi produttivi dell'industria italiana.

Fashion Digital rEvolution è un nuovo percorso formativo progettato in collaborazione con CNA Federmoda per potenziare e offrire nuove opportunità di business a 22 aziende del settore fashion (abbigliamento, pelletteria, calzaturiero), attraverso gli strumenti della comunicazione e del marketing digitale.

A dicembre 2017 è stato avviato il progetto: *Seminari in e-commerce e internazionalizzazione: la sfida dell'export digitale*, rivolto a micro, piccole e medie imprese, aziende cooperative, consorzi e reti d'impresa che intendono consolidare la loro presenza sui mercati esteri attraverso una corretta impostazione delle strategie di business digitale così da poter affrontare in modo efficace le nuove sfide imposte dal web. Temi del corso, organizzato in collaborazione con gli Osservatori Digital Innovation del Politecnico di Milano sono: display advertising on line; search advertising; mobile marketing; social media marketing.

Il progetto Living Focus: Digital Russia, realizzato in collaborazione con Confartigianato nell'ambito del progetto di *incoming* di aziende russe "Living: arredamento, casa design e *Italian lifestyle*", è stato pensato per supportare le imprese artigiane nel cogliere le opportunità offerte dalla digital economy. Le 35 aziende partecipanti, provenienti dal settore dell'arredo, hanno potuto



accrescere le loro conoscenze in materia di marketing digitale, dall'e-commerce all'utilizzo dei social media. Il corso è stato propedeutico all'organizzazione di *incoming* di selezionati operatori russi del settore.

La 2^ edizione del progetto Export Lab Sardegna, finanziato dalla Regione autonoma Sardegna, darà nuovo spazio alla formazione sulle tematiche web e digital per far comprendere le potenzialità del mondo digitale e il positivo impatto sulle strategie aziendali. Le 41 aziende partecipanti saranno in grado di utilizzare i principali strumenti di comunicazione online e conoscere le principali fasi di un progetto e-commerce.

7.1.4 **Regioni***

Nel corso del 2017 si è rafforzato il coordinamento delle azioni fra livello gli enti nazionali e le Regioni, così come stabilito nell'ambito della Cabina di regia per l'Italia internazionale, di cui è componente il Presidente della Conferenza delle Regioni e delle Province autonome, in rappresentanza delle Regioni. L'ulteriore razionalizzazione della *governance* fra i diversi attori istituzionali ha consentito, pertanto, un impegno anche di tipo finanziario, maggiormente sinergico verso le strategie definite a livello nazionale a supporto all'internazionalizzazione. In tale quadro, si segnala il coinvolgimento della Conferenza delle Regioni nelle missioni di sistema nazionali nonché su iniziative riguardanti sia la *legacy* di EXPO Milano 2015 sia il Piano per la promozione integrata che sta portando avanti il MAECI (es. su tematiche relative a turismo, ricerca, salute 4.0).

Sul piano normativo e programmatico, il 2017 ha visto l'emanazione di nuovi piani promozionali delle Regioni in cui nella maggior parte dei casi la strategia di intervento e gli strumenti operativi individuati per il potenziamento del processo di apertura internazionale del sistema, combinano i *drivers* dell'internazionalizzazione, della promozione, dell'innovazione e dell'attrazione degli investimenti in un'ottica di sistema. Inoltre si è consolidato l'obiettivo di promuovere un'originale esperienza turistica attraverso l'integrazione con i sistemi produttivi d'eccellenza. Ci si riferisce, ad esempio, ai casi di Toscana, Marche, Basilicata, Lazio, Friuli Venezia Giulia, Liguria e Puglia, che hanno previsto l'integrazione delle azioni in campo economico con quelle in ambito turistico/culturale. Ma la tendenza a realizzare strategie regionali di sviluppo territoriale sempre più complesse si rinviene anche con riferimento alla previsione di azioni promozionali di sistema: progetti paese, grandi eventi, fiere, internazionalizzazione della RS&I e delle *start-up high tech*, con l'esperienza più avanzata dell'Emilia Romagna nel suo programma *Go Global*. La scelta di promuovere il raccordo tra le politiche dell'innovazione e quelle dell'internazionalizzazione per dare impulso al tessuto produttivo e al sistema della ricerca sui mercati globali, si ritrova in modo rilevante anche nei piani della Campania e del Lazio.

Di rilievo anche le azioni per l'attrazione di investimenti esteri, inserite nei piani promozionali alla luce della recente strategia del MiSE e di ICE. Per perseguire questo obiettivo, Lazio, Emilia-Romagna, Friuli Venezia Giulia, Liguria e Sardegna hanno previsto una serie di attività tra cui: creazione di cataloghi degli investimenti da presentare a potenziali investitori esteri; *roadshows* tematici/multisettore in cui esporre le eccellenze; cooperazione commerciale e scientifica con paesi e università. Si riscontra d'altra parte anche la tendenza generalizzata nel 2017 di intensificare le missioni istituzionali con lo scopo di portare le eccellenze territoriali all'estero e di attrarre nuovi investimenti e su questo versante numerose iniziative hanno coinvolto anche l'ICE. Nella programmazione 2017 non si può non ricordare, inoltre, la positiva partecipazione di 15 Regioni ad EXPO Astana, dedicata al tema dell'energia del futuro. Si segnalano, infine, programmi regionali che contengono una serie di interventi che si configurano come aiuti diretti

* Redatto da Rita Arcese, Pamela Ciavoni e Giulia Pavese, Conferenza delle Regioni



alle imprese per percorsi avanzati di internazionalizzazione. Tali progetti, messi in atto da Piemonte, Lombardia e Marche, sono stati spesso varati in collaborazione con altri soggetti (camere di commercio, associazioni di categoria) oppure, nel caso della Sicilia, sono stati predisposti per capitalizzare le relazioni acquisite e condivise con tutto il partenariato economico, sociale e istituzionale. Inoltre, accanto agli interventi volti a favorire l'espansione internazionale delle imprese si segnalano anche le azioni finalizzate alla nascita e al consolidamento di network stabili e sinergici tra gli operatori per fronteggiare le sfide del mercato globale.

Inoltre, va rilevato un contesto di programmazione sempre più incentrato sul binomio internazionalizzazione/innovazione e ricerca. Numerosi, in questo senso, i bandi emanati a sostegno dei processi di internazionalizzazione delle PMI da Toscana, Lazio, Lombardia, Emilia Romagna, Sardegna e Campania. Inoltre, si sono consolidate azioni regionali per la creazione di cataloghi in cui raccogliere e selezionare, da parte di operatori specializzati definiti "Soggetti attuatori", proposte di progetti strutturati di promozione dell'export da offrire alle PMI.

Tavola 7.12 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione promossa dalle Regioni

Milioni di euro e pesi percentuali

	Fondi spesi ⁽¹⁾			Quota sul totale		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017
Italia nord-occidentale	6,5	9,2	2,5	6,0	11,4	3,0
Piemonte	2,3	2,6	1,3	2,2	3,2	1,5
Valle d'Aosta	-	-	0,2	-	-	0,2
Lombardia	3,7	6,1	0,3	3,5	7,5	0,4
Liguria	0,4	0,5	0,7	0,4	0,6	0,8
Italia nord-orientale	37,1	42,5	24,3	35,0	52,6	29,2
Trentino-Alto Adige	16,2	26,9	13,6	15,3	33,3	16,3
Veneto	0,3	6,0	0,3	0,3	7,4	0,4
Friuli-Venezia Giulia	7,3	2,2	6,1	6,9	2,7	7,4
Emilia-Romagna	13,3	7,4	4,3	12,5	9,2	5,1
Italia centrale	26,5	15,7	28,9	25,0	19,4	34,8
Toscana	13,1	6,9	19,5	12,3	8,5	23,4
Umbria	3,4	3,4	1,6	3,2	4,2	2,0
Marche	4,2	0,6	0,9	4,0	0,7	1,1
Lazio	5,8	4,8	6,9	5,5	5,9	8,3
Mezzogiorno	36,1	13,5	27,5	34,0	16,7	33,1
Abruzzo	1,6	0,2	0,0	1,5	0,2	0,0
Molise	-	1,0	0,2	-	1,2	0,2
Campania	4,7	2,0	5,9	4,4	2,5	7,1
Puglia	7,1	5,6	4,0	6,7	6,9	4,8
Basilicata	2,5	0,5	0,2	2,4	0,6	0,2
Calabria	1,5	1,1	2,4	1,4	1,4	2,9
Sicilia	17,5	0,0	4,8	16,5	0,0	5,7
Sardegna	1,1	3,1	10,0	1,0	3,8	12,1
Totale Regioni	106,1	80,8	83,2	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Includono sia gli incentivi sia le attività realizzate direttamente dalle Regioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati Conferenza delle regioni e delle province autonome



Dall'analisi dei dati finanziari riguardanti le risorse impiegate nel 2017 dalle Regioni e P.A. in materia di politiche per l'internazionalizzazione (comprensivi dei fondi regionali ed europei e dell'eventuale contributo dei privati) emerge che le spese effettuate sono state poco più di 83 milioni di euro, dato in lieve incremento rispetto al 2016 (81 milioni di euro) (tavola 7.12). A fronte di tale dato, l'aspetto interessante riguarda la tipologia delle risorse utilizzate che ha visto nel 2017 rispetto all'anno precedente una notevole crescita dell'impiego delle risorse della programmazione dei fondi strutturali e di investimento europei (SIE), accompagnata dalla riduzione del ricorso alle risorse regionali. Nello specifico, nel 2017 la spesa relativa alle risorse comunitarie è stata di 39,1 milioni di euro (a fronte di 22,3 milioni nel 2016), mentre la quota di risorse regionali è stata di 36 milioni di euro (contro i 56,4 milioni nel 2016). Ciò è dovuto sostanzialmente alle attività messe in campo dalle Regioni dirette all'accelerazione della spesa con riferimento sia alla chiusura della programmazione comunitaria 2007-2013 sia all'attuazione della programmazione comunitaria 2014-2020, quest'ultima caratterizzata nel 2018 dalla verifica di metà periodo del raggiungimento dei *target intermedi* (cd. *performance framework*).

Da una lettura dei dati aggregati, si evidenzia, poi, come nelle Regioni del Mezzogiorno la spesa a favore dell'internazionalizzazione sia aumentata considerevolmente passando da 13,5 milioni di euro nel 2016 a 27,5 milioni di euro nel 2017, trainata da una notevole ripresa della spesa realizzata soprattutto dalle Regioni Sardegna con 10 milioni di euro (3,1 milioni di euro nel 2016), Campania con 5,9 milioni di euro (2 milioni di euro nel 2016) e Calabria con 2,4 milioni di euro (1,1 milioni di euro nel 2016). Si segnala, inoltre, positivamente la Regione Sicilia che, a fronte di erogazioni quasi pari a zero nel 2016, ha visto una forte risalita delle risorse spese nel 2017, pari a 4,8 milioni di euro. Tale *trend* favorevole si conferma anche nelle Regioni dell'Italia centrale, che passano da 15,7 a 28,9 milioni di euro nel 2017, con il contributo importante della Toscana, con una spesa di 19,5 milioni di euro nel 2017 contro i 6,9 milioni del 2016, e del Lazio, passato da 4,8 a 6,9 milioni di euro nel 2017, mentre in diminuzione appare il dato dell'Umbria. In controtendenza rispetto alle due ripartizioni risultano i dati dell'Italia nord-occidentale che vedono una forte contrazione delle risorse spese da 9,2 milioni di euro nel 2016 a 2,5 milioni di euro nel 2017, attribuibile soprattutto alla riduzione della spesa della Regione Lombardia che passa da 6,1 milioni di euro nel 2016 a 0,34 milioni di euro nel 2017. Scenario questo che si registra anche nelle Regioni dell'Italia nord-orientale la cui spesa passa da 42,5 milioni di euro nel 2016 a 24,3 milioni di euro nel 2017, con diminuzioni di rilievo in Trentino-Alto Adige (da 26,9 a 13,6), Veneto (da 6 a 0,3) ed Emilia Romagna (da 7,4 a 4,3) mentre in aumento risulta il dato del Friuli Venezia Giulia (da 2,2 a 6,1 milioni di euro nel 2017).

Analizzando la suddivisione degli interventi a sostegno dell'internazionalizzazione per settori di attività emerge che questi si sono concentrati nelle cinque aree tematiche della specializzazione intelligente (cd S3) individuate nella programmazione dei Fondi SIE 2014-2020, con la finalità di sostenere gli investimenti legati alle specifiche traiettorie tecnologiche definite dalle Regioni. Si è pertanto puntato sul binomio internazionalizzazione e innovazione, nella considerazione che le azioni riguardanti le strategie di *open innovation*, se coniugate con le misure di internazionalizzazione, sono in grado di rappresentare un'efficace leva di azione sulla domanda interna italiana e sull'accelerazione della crescita. A tal proposito, si rileva che anche nel 2017 nell'area salute, alimentazione e qualità della vita sono stati realizzati numerosi interventi a sostegno dell'internazionalizzazione, soprattutto nel comparto dell'*Agrifood*, in particolare, da parte di Friuli Venezia Giulia, Lazio, Lombardia, Campania, Piemonte e Marche. Per l'area industria intelligente e sostenibile, energia e ambiente e per l'Aerospazio gli interventi sono riconducibili prevalentemente a Piemonte, Provincia autonoma di Trento, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Puglia e Campania. Prosegue, inoltre, il sostegno per l'area del turismo, patrimonio culturale e industria della creatività in particolare da parte di Toscana, Puglia, Sardegna, Friuli Venezia Giulia, Marche, Umbria e Valle d'Aosta. Infine, le Regioni continuano a sostenere la realizzazione di attività di

Servizi a supporto delle politiche di internazionalizzazione (Umbria, Molise e Basilicata) nonché di promozione sui mercati esteri in una logica integrata e di sistema, che riguarda più filiere e/o settori produttivi in paesi *target* identificati. Tale approccio è stato adottato soprattutto da Emilia-Romagna, Puglia, Toscana, Lazio e Piemonte.

Tavola 7.13 - Attività di sostegno all'internazionalizzazione promossa dalle Regioni, anno 2017
Milioni di euro, totali ripartiti fra incentivi alle imprese e attività realizzate direttamente dalle Regioni

	Partecipazione a fiere	Seminari e workshop	Missioni di imprese italiane all'estero	Missioni di imprese estere in Italia	Export manager e consulenze per l'internazionalizzazione	Contributi ai consorzi per l'internazionalizzazione o ad aggregazioni di imprese	Altre attività promozionali ⁽¹⁾	Totale ⁽²⁾	
								Incent.	At. dir.
Italia nord-occidentale	0,7	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2	1,0
PiEMONTE	-	-	-
Valle d'Aosta	0,1	0,0	0,0	-	0,0	-	0,0	0,1	0,1
Lombardia	0,2	-	-	-	-	-	0,2	0,1	0,3
Liguria	0,4	0,1	0,0	0,0	-	-	0,1	0,0	0,7
Italia nord-orientale	13,9	0,3	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	6,1	8,3
Trento	1,9	0,1	0,1	-	-	2,0	-
Bolzano	6,0	-	-	-	-	-	-	-	6,0
Veneto	0,2	0,1	-	-	-	-	-	0,3	-
Friuli-Venezia Giulia	5,9	0,3	-	-	-	-	-	3,8	2,3
Emilia-Romagna	-
Italia centrale	5,6	0,7	0,2	0,6	0,3	0,1	13,6	13,7	7,3
Toscana	0,8	0,6	-	0,6	-	-	9,5	8,7	2,9
Umbria	1,3	0,0	-	-	0,2	-	0,1	1,3	0,3
Marche	0,4	-	0,0	0,0	-	0,1	0,3	0,2	0,7
Lazio	3,0	0,0	0,2	0,0	0,0	-	3,7	3,6	3,3
Mezzogiorno	15,8	1,1	0,3	0,1	3,9	5,0	1,2	8,6	18,8
Abruzzo	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Molise	-	-	0,0	-	-	-	0,2	0,2	0,0
Campania	3,9	0,0	-	-	-	2,0	-	-	5,9
Puglia	3,4	0,5	-	0,0	-	-	0,0	0,8	3,2
Basilicata	0,1	0,0	0,1	-	-	-	0,0	-	0,2
Calabria	2,4	0,0	-	-	-	-	0,0	0,7	1,8
Sicilia	4,2	-	0,1	-	-	-	0,4	-	4,8
Sardegna	1,8	0,6	0,1	0,0	3,9	3,0	0,6	7,0	2,9
Totale Regioni⁽²⁾	36,0	2,2	0,6	0,7	4,3	5,1	15,0	28,6	35,4

⁽¹⁾ Supporto all'investimento estero, Attività promozionali per EXPO 2020, corsi di formazione e Altre attività promozionali

⁽²⁾ Il totale della spesa in questa tavola risulta inferiore al totale dei fondi spesi della tavola precedente, che include dati per i quali la disaggregazione non è disponibile.

Legenda: : il fenomeno esiste, ma i dati non sono conosciuti; - : il fenomeno non esiste.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Conferenza delle Regioni e delle Province autonome

In termini di tipologia di attività realizzate, la strategia messa in campo dalle Regioni utilizza un mix di strumenti di incentivazione, sia aiuti diretti alle imprese (attraverso avvisi pubblici), sia interventi a titolarità regionale (promozione sui mercati esteri e attrazione di investimenti). Gli incentivi diretti alle imprese prevedono l'erogazione di *Voucher Fiere*, per la partecipazione agli eventi fieristici internazionali e di *Voucher Servizi* per la parziale copertura delle spese per l'acquisto dei servizi funzionali alla definizione e alla realizzazione di progetti di promozione internazionale presentati dalle imprese. Spesso tutte queste attività (partecipazione a fiere, organizzazione di seminari e *workshop*, B2B) vengono realizzate in filiera, all'interno di progetti articolati messi in atto dalle Regioni e pertanto in molti casi risulta difficile individuare la spesa per ciascuna singola attività in modo separato dalle altre. Tuttavia, un dato che emerge analizzando la disaggregazione per tipologia di attività della spesa delle Regioni, riguarda la partecipazione a eventi fieristici che, come per gli anni precedenti, registra nel 2017 valori importanti di spesa con quasi 27 milioni di euro, distribuiti in modo abbastanza uniforme tra tutte le Regioni e Province autonome (tavola 7.13). In testa la Provincia di Bolzano che, con circa 6 milioni di euro, ha concentrato tutte le risorse finanziarie a disposizione per le attività fieristiche. Di rilievo nel 2017 appaiono anche le attività relative all'organizzazione di seminari e *workshop*, con più di 2 milioni di euro spesi in totale, a testimonianza di un impegno mirato anche alla diffusione delle politiche. Sul fronte degli incentivi diretti alle imprese erogati perlopiù attraverso bandi, anche qui si segnala una spesa delle Regioni spesso non riconducibile a una singola attività, ma che ha visto le imprese beneficiarie di più di 25 milioni di euro, soprattutto in Toscana, Sardegna, Friuli Venezia Giulia, Lazio e nella Provincia autonoma di Trento, per iniziative relative a: partecipazione a fiere, acquisizione di consulenze ed *export manager* e altre attività promozionali.

Per quanto riguarda i paesi di destinazione degli interventi, si conferma la tendenza già vista nel 2016 ad azioni che riguardano in primo luogo l'Europa e l'Asia, mete verso cui si dirige l'*export* di quasi tutte le Regioni, con una spesa di quasi 23 milioni di euro in Europa e più di 4,5 milioni in Asia. In aggiunta, nel 2017 si evidenziano le consistenti risorse spese per interventi in America settentrionale (complessivamente 5 milioni di euro), da parte della Toscana - con quasi 3 milioni di euro - e della Sardegna, con più di 1 milione di euro. Altra tendenza che si conferma importante, sia in termini di numero delle iniziative che di spesa prodotta nel 2017, è quella di realizzare interventi pluristato, con circa 4 mila aziende coinvolte e una spesa di circa 14 milioni di euro; Lazio e Friuli Venezia Giulia in particolare hanno concentrato la loro spesa in progetti riguardanti più paesi. Guardando alle singole aree di intervento, la Regione Sicilia ha destinato la quota maggiore di spesa al Medio Oriente, mentre la Regione Toscana è l'unica ad aver realizzato interventi in Oceania.

Sul piano dei soggetti esecutori, la spesa per le attività è stata realizzata nel 2017 soprattutto dalle Regioni e Province autonome in modo diretto o tramite organismi *in house*, con più di 750 iniziative e più di 38 milioni di euro spesi, a cui hanno contribuito finanziariamente anche altri soggetti privati. Un buon numero di azioni, circa 300, sono state attivate dai consorzi per l'*export* e dalle associazioni di categoria per un totale di più di 2 milioni di euro. Dal punto di vista finanziario, una spesa importante, circa 7 milioni di euro, è stata realizzata da imprese anche costituite sotto forma di reti di impresa, riscontrate per la maggior parte in Friuli Venezia Giulia. Il Piemonte ha fatto registrare il valore più alto di spesa in progetti che hanno coinvolto la Regione e le Camere di Commercio, con circa 1,2 milioni di euro.

Sul versante delle collaborazioni con altri soggetti istituzionali e/o privati messe in atto nello scorso anno per la realizzazione dei progetti di internazionalizzazione, il dato più rilevante che risulta dall'indagine è la spesa realizzata con le Unioncamere regionali e con le associazioni di categoria che ha riguardato soprattutto la Campania, il Lazio, la Lombardia e la Sardegna, con un valore di quasi 4 milioni di euro per attività legate perlopiù al turismo e all'agroalimentare. Da segnalare l'esempio positivo della collaborazione interregionale tra Umbria, Marche e Toscana

per la partecipazione ad Expo Astana 2017 (cfr. riquadro di approfondimento nell'edizione del Rapporto dello scorso anno). Per quanto riguarda la collaborazione con MiSE e ICE va sottolineata, come meglio esplicitato nel paragrafo 7.2, la sottoscrizione dei protocolli di intesa per l'attrazione degli investimenti, rispetto ai quali, verosimilmente, si produrranno effetti di spesa per gli interventi soprattutto dal 2018 in avanti.

7.1.5 Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura*

Le competenze delle Camere di commercio nel campo dell'internazionalizzazione sono state sostanzialmente modificate in seguito al decreto legislativo n. 219 del 2016, che su questo tema ha voluto dare rilevanza al loro ruolo di rete di contatto con le imprese nei diversi territori del Paese. Secondo quanto previsto dal decreto di riforma del sistema camerale, infatti, fra le competenze obbligatorie delle Camere rientra la preparazione ai mercati esteri delle PMI attraverso attività di informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza, da realizzare sul versante domestico. L'obiettivo, peraltro ribadito da Unioncamere nell'ambito della Cabina di Regia per l'Italia internazionale, è di mettere i potenziali esportatori in condizione di essere assistiti nel loro sforzo per raggiungere i mercati esteri di interesse, garantendo un costante raccordo con le azioni messe in campo dall'ICE e dal Gruppo CDP, da un lato, e dal sistema delle Regioni, dall'altro. A tal riguardo, Unioncamere e il Ministero dello Sviluppo economico hanno sottoscritto nell'autunno del 2017 un Protocollo di intesa per la piena attuazione della riforma delle competenze camerali in tema di internazionalizzazione, cui è seguita un'intesa con l'ICE (descritta in uno specifico riquadro all'interno di questo Rapporto) in base alla quale l'Agenzia cura le eventuali iniziative promozionali all'estero delle Camere di commercio, sulla base di un piano operativo concordato.

Tavola 7.14 - Principali indicatori sull'attività di sostegno all'internazionalizzazione delle Ccias
Valori assoluti; dati riferiti a 89 Camere di commercio su 90

	2015	2016	2017
Antenne e desk all'estero gestiti direttamente dalle Ccias	36	22	16
Partecipazione a fiere e mostre all'estero	616	614	308
Ricevimento delegazioni estere in Italia	737	306	236
Organizzazione di missioni commerciali all'estero	229	215	106
Imprese partecipanti ad attività promozionali	18.297	19.051	18.180
Partecipanti ad attività formative	24.736	17.129	16.499
Utenti di attività di consulenza	23.879	20.010	15.496
Certificati di origine	735.902	823.335	731.614
Carnet Ata	9.231	9.079	9.458
Altri documenti per l'estero	483.815	529.090	505.555
Fondi erogati (milioni di euro)⁽¹⁾	40,2	34,6	27,6

⁽¹⁾ 2017: dato riferito a 68 Camere di commercio su 90.

Fonte: Osservatorio camerale Unioncamere

Pur in questo nuovo scenario, l'attività rivolta a favorire l'internazionalizzazione continua dunque a rivestire un ruolo di rilievo nell'ambito delle azioni delle CCIAA a sostegno delle imprese (tavola 7.14),³¹ nella sua consueta declinazione nei due grandi filoni complementari, promozionale e amministrativo.

* Redatto da Domenico Mauriello e Alessandra Procesi, Unioncamere.

⁽³¹⁾ I dati sull'attività promozionale delle Ccias sono raccolti dall'Osservatorio camerale con un'approfondita indagine annuale che coinvolge tutte le sedi.

Per quanto riguarda il filone promozionale, nel 2017 tutte le principali attività svolte dalle CCIAA per l'internazionalizzazione hanno fatto registrare decrementi rispetto all'anno precedente, sia pur di entità diversa a seconda della loro natura. A seguito non solo di quanto previsto dal decreto di riforma camerale ma, soprattutto, della riduzione del 50 per cento dell'ammontare del diritto annuale versato dalle imprese alle Camere di commercio (secondo quanto previsto dall'articolo 28 della L. n. 114/2014, di conversione del D.L. n. 90/2014), il dato complessivo sui fondi erogati nel 2017 per lo svolgimento delle attività di promozione e formazione segna un'ulteriore contrazione rispetto al passato, arrivando a 27,6 milioni di euro, sulla base dei dati disponibili al momento di redigere il presente testo, riferiti a 68 Camere su 90 (-12 per cento rispetto al dato 2016 riferito alle stesse camere).

Sul versante dei servizi offerti, si registra una significativa riduzione delle attività all'estero, a partire dall'organizzazione di missioni commerciali e dalla partecipazione a fiere (entrambe dimezzate rispetto al 2016), cui si accompagna una sempre minore presenza di antenne e desk all'estero gestiti direttamente dalle CCIAA, che passano dai 151 del 2013 agli appena 16 del 2017. L'evoluzione del quadro in corso d'anno potrà rafforzare, tuttavia, la partnership tra le Camere e l'ICE in materia di internazionalizzazione, in un'ottica di complementarietà tra le attività di *scouting* e assistenza alle imprese sui territori (curate dalle CCIAA) e la realizzazione delle iniziative promozionali all'estero (in capo all'Agenzia). Gli esiti di tale collaborazione dovrebbero essere evidenti a partire dal 2018, anche sulla numerosità delle iniziative realizzate dal sistema camerale, con particolare riferimento alle attività promozionali - proprie o affidate - per l'internazionalizzazione, di cui si attende un incremento.

Il nuovo ruolo assegnato alle Camere di commercio sembra comunque averne confermato l'importanza agli occhi delle imprese – in particolare quelle di minori dimensioni, le start up e le aziende organizzate in filiere e reti – come punti di riferimento “di prossimità” per l'avvio o il rafforzamento della loro presenza all'estero. Nel 2017 sono state, infatti, oltre 18 mila le aziende che hanno partecipato ad attività promozionali realizzate dalle CCIAA (a partire dalle iniziative di *incoming*), con una flessione in questo caso contenuta (circa il 5 per cento in meno) rispetto all'anno precedente. Non è sceso in maniera particolare neanche il numero di quelle che hanno partecipato ad attività formative (workshop formativi, seminari e *country presentation*), che in molti casi rappresentano la prima modalità attraverso la quale le Camere di commercio coinvolgono le aziende potenziali od occasionali esportatrici nelle loro iniziative a sostegno dell'internazionalizzazione.

Esaminando il dettaglio delle iniziative di promozione svolte nel 2017 dalle CCIAA a livello territoriale, emerge come le strutture camerali del Nord-Est detengano il primato, per numero di iniziative realizzate, in tre delle cinque categorie di attività oggetto di analisi, ovvero partecipazione a fiere e mostre all'estero, missioni commerciali all'estero e workshop formativi, seminari e *country presentations* (tavola 7.15). Quanto al ricevimento di delegazioni estere in Italia, hanno prevalso le CCIAA dell'Italia nord-occidentale, mentre nella preparazione o seguito di attività di promozione all'estero si sono distinte quelle dell'Italia centrale.

Oltre al filone promozionale, va menzionata l'attività certificativa per l'estero svolta dalle Camere di commercio, rilevante non solo per la quantità delle certificazioni prodotte su richiesta delle imprese italiane ma anche per la funzione di garanzia della loro affidabilità nei confronti di vari interlocutori esteri, come autorità doganali, banche, partner commerciali. Si tratta, dunque, di un concreto sostegno per lo svolgimento di operazioni di commercio internazionale. Tra le certificazioni più importanti rientrano i Carnet Admission Temporaire - Temporary Admission (Carnet Ata), rilasciati per conto di Unioncamere, e i certificati di origine³².

³² La competenza a rilasciare certificati di origine è stata assegnata alle Ccias sin dal 1955 ed è stata confermata dalla Legge 580 del 1993 così come modificata dal Decreto legislativo 219 del 2016.



Tavola 7.15 - Azioni di sostegno all'internazionalizzazione svolte dalle Ccias per macro-ripartizione geografica

Numero di iniziative, anno 2017; dati riferiti a 89 Camere di commercio su 90

Regioni e ripartizioni	Partecipazione a fiere e mostre all'estero	Ricevimento di delegazioni estere in Italia	Missioni commerciali all'estero	Workshop formativi, seminari, <i>country presentation</i>	Assistenza pre e post partecipazione ad attività all'estero (follow-up)
Italia Nord-occidentale	73	98	20	240	13
Italia Nord-orientale	161	72	70	270	72
Italia centrale	25	34	9	102	120
Mezzogiorno	49	32	7	50	39
Totale	308	236	106	662	244

Fonte: elaborazioni su dati Osservatorio camerale Unioncamere

Il Carnet Ata è uno strumento al tempo stesso promozionale e di garanzia che consente agli operatori di esportare e importare temporaneamente le proprie merci a fini promozionali, educativi, scientifici o tecnico-professionali, in esenzione dal pagamento dei dazi doganali. I settori principali di utilizzo sono gioielleria, abbigliamento e accessori, pelletteria, audiovisivi, elettro-medicali e veicoli impiegati in competizioni sportive; si tratta di industrie dove è forte l'incidenza di produzioni italiane di eccellenza. L'Italia, che ha aderito alla relativa Convenzione internazionale dal 1964, è stabile al quinto posto per numero di documenti rilasciati ai propri operatori tra i 77 paesi aderenti al sistema internazionale. L'utilizzo è particolarmente diffuso nelle relazioni con il Giappone, gli Stati Uniti e la Svizzera ma anche con la Federazione russa, la Cina, l'India e recentemente con gli Emirati Arabi Uniti, che hanno da poco aderito al sistema. Il numero di documenti emessi annualmente dalle CCIAA oscilla tra i 9.000 e i 10.000. Rispetto all'esercizio precedente, nel 2017 si è registrato un incremento pari a circa il 4 per cento in termini di Carnet emessi, a fronte, invece, di una flessione pari a circa il 10 per cento sull'ammontare complessivo del valore dei beni esportati temporaneamente (stante, tuttavia, l'aumento molto elevato dell'anno precedente); si tratta, comunque, di valori significativi, risultanti dall'utilizzo prevalente per beni di lusso, merci del settore orafo e della gioielleria in genere: 1.094 milioni di euro.

I certificati di origine, invece, sono necessari per l'esportazione di merci in alcuni stati, in particolare paesi arabi, dell'America Latina, del Sud Est asiatico e dell'Europa orientale, e costituiscono talora un requisito essenziale per l'accesso al credito all'esportazione o per la partecipazione a gare d'appalto internazionali. Nell'esercizio 2017, il dato a disposizione rivela una flessione di circa l'11 per cento, con un totale di 731.614 certificati emessi sul territorio nazionale, contro il dato assestato dell'anno 2016 pari a 823.355 certificazioni.

Anche in questo ambito – come per i Carnet Ata – le Camere di commercio italiane si classificano al quinto posto, tra i primi dieci paesi del mondo per numero di certificazioni emesse, dopo Cina, Germania, Turchia ed Emirati Arabi Uniti, e prima di Corea del Sud, Francia, Regno Unito, Paesi Bassi e Vietnam.

Alle due categorie appena evidenziate si aggiunge una serie di altri documenti sottoposti a visto camerale prima della presentazione alle autorità consolari dei paesi di destinazione delle merci, che generano un'attività notevole in termini di numero di atti predisposti, costantemente in aumento nell'ultimo triennio; nell'esercizio di riferimento, il numero complessivo di tali atti è stato di oltre 505.000.



L'accordo di collaborazione ICE-Unioncamere

di Domenico Mauriello*

Il contesto di riferimento

Il decreto legislativo n. 219 del 2016, recante la riforma delle camere di commercio, ha modificato l'ambito di competenza camerale in tema di promozione all'estero delle imprese. Nello specifico, ai fini dell'ulteriore rafforzamento del sistema di sostegno all'internazionalizzazione, è stata identificata la preparazione ai mercati internazionali - attraverso attività di informazione, formazione, supporto organizzativo e assistenza alle PMI - fra le competenze obbligatorie delle camere di commercio, prescrivendo, al contempo, che siano escluse dai compiti delle CCIAA le attività promozionali direttamente svolte all'estero.

La riforma dà, dunque, rilevanza al ruolo delle camere di commercio quale rete capillare di contatto con le imprese sul territorio - in particolare quelle di minori dimensioni, le start up e le aziende organizzate in filiere e reti - per mettere i potenziali esportatori in condizione di essere assistiti nel loro sforzo per raggiungere i mercati esteri di interesse, garantendo un costante raccordo con le azioni messe in campo dall'ICE e dal Gruppo CDP, da un lato, e dal sistema delle Regioni, dall'altro. In quest'ambito, il sistema camerale, nelle sue diverse articolazioni, offre dunque un importante contributo alle strategie pubbliche, anche attraverso la partecipazione di Unioncamere (in rappresentanza di tutto il sistema) all'interno della Cabina di regia per l'Italia internazionale, presieduta dal Ministro dello Sviluppo economico e dal Ministro degli Affari esteri. In occasione dell'ultima riunione annuale della Cabina di regia, sono stati sottolineati gli obiettivi prioritari delle attività del sistema camerale per il 2018, ossia contribuire a garantire una crescita consistente dell'export italiano e una maggior esposizione internazionale delle aziende, attraverso un vasto programma di contatto "porta a porta" delle aziende a più elevato potenziale sull'estero, con l'obiettivo di individuare, formare e avviare all'export 10.000 nuove imprese nel prossimo triennio, anche sfruttando la leva del digitale.

Nella stessa Cabina di regia, è stata sottolineata l'importanza del Protocollo di intesa che il MiSE e Unioncamere hanno sottoscritto a settembre 2017 per far sì che la riforma delle competenze camerali in tema di internazionalizzazione trovi piena attuazione. Attraverso tale Protocollo, Unioncamere si impegna a coordinare le azioni che il sistema camerale sviluppa nei territori di riferimento, raccordando tali azioni con i macro-obiettivi strategici definiti a livello centrale dalla Cabina di regia per l'internazionalizzazione, anche nel caso di attività promozionali, co-finanziate e affidate al sistema camerale da parte di soggetti terzi - tra cui le Regioni - e/o nel quadro di programmi comunitari.

A valle di questo accordo, Unioncamere ha poi raggiunto un'intesa operativa con l'ICE-Agenzia per la definizione di un percorso strutturato di collaborazione che vede l'Agenzia come soggetto di riferimento per le iniziative camerali di promozione all'estero. Tale intesa prevede, tra l'altro, che l'ICE stipuli con le singole camere di commercio un Accordo biennale attuato, a cadenza annuale, attraverso uno specifico Piano operativo, ovvero un programma di iniziative da svolgere in collaborazione.

* Unioncamere



Le modalità organizzative per il raccordo con l'ICE-Agenzia

In dettaglio, le camere di commercio elaborano un Piano operativo contenente le diverse iniziative di internazionalizzazione - proprie o affidate da terzi - già programmate per l'anno successivo. Il Piano viene, quindi, condiviso tra la camera di commercio e l'ICE ai fini della stipula di un Accordo tra le parti di durata biennale, nel quale - tenuto conto del ruolo delle CCIAA, delle competenze dell'ICE e della tipologia di servizi erogati dalla sua rete di uffici esteri - confluiscono in particolare le seguenti tipologie di iniziative:

1. programmi di promozione all'estero delle aziende o di settori specifici;
2. partecipazione a fiere o eventi collettivi all'estero (ad esempio, con la presenza di buyer, di operatori della grande distribuzione, di soggetti istituzionali, ecc.).

Ciò non esclude, comunque, ulteriori attività di comune interesse individuate e realizzate congiuntamente.

Nello spirito di leale collaborazione istituzionale, l'ICE-Agenzia comunica - tramite gli Uffici della propria struttura centrale e della rete estera - la propria disponibilità a realizzare le singole iniziative comprese nel Piano in tempo utile alla loro calendarizzazione (compatibilmente con le tempistiche relative alla tipologia dell'iniziativa, alle necessarie attività propedeutiche e all'esecuzione delle stesse). Nei casi in cui si verificasse l'indisponibilità da parte dell'ICE-Agenzia, la CCIAA può individuare modalità realizzative alternative (informandone, comunque, l'Ufficio ICE all'estero), tenendo in considerazione anche il ruolo specifico che la legge assegna alla rete delle camere di commercio italiane all'estero.

In ogni caso, le camere di commercio possono richiedere il coinvolgimento dell'ICE-Agenzia e ricevere da questa, anche tramite la rete dei propri uffici all'estero, proposte di interventi per attività inizialmente non comprese nel piano operativo, che potrà pertanto essere rimodulato in modo da accogliere nuove iniziative e riconsiderare quelle già programmate.

Oltre ad affrontare gli elementi generali della collaborazione (poi dettagliati nel Piano), l'Accordo tratta anche aspetti relativi alla fatturazione e agli sconti che l'ICE si riserva di applicare - sulla base dei suoi regolamenti interni - per i servizi offerti con riferimento alle iniziative concordate (ad esclusione dei costi esterni).

Dal canto suo, Unioncamere informa le CCIAA circa le più rilevanti iniziative promozionali all'estero che l'ICE-Agenzia eventualmente segnalerà, in modo da assicurarne la più ampia diffusione presso le imprese. Inoltre, l'ICE-Agenzia e le CCIAA potranno collaborare per curare sul territorio, laddove possibile, l'organizzazione di eventi e seminari (ad esempio, su temi quali l'e-commerce, le opportunità derivanti dagli accordi di libero scambio, ecc.), la realizzazione di specifica strumentazione informativa (schede paese, analisi settoriali, ecc.), la facilitazione di delegazioni estere, ecc.

Le camere di commercio, tramite Unioncamere, possono inoltre proporre all'ICE-Agenzia specifici progetti promozionali verso mercati/settori considerati prioritari in base ai macro-obiettivi strategici definiti dalla Cabina di regia, ai fini del possibile inserimento nel programma promozionale dell'ICE-Agenzia, che ne valuterà la coerenza rispetto alle strategie complessive dello stesso programma.

Unioncamere e ICE-Agenzia svolgono, infine, una funzione di monitoraggio delle iniziative, nonché di verifica dei risultati e di identificazione degli eventuali correttivi. A tal fine, opererà un gruppo di lavoro congiunto MiSE, ICE-Agenzia e Unioncamere, che verificherà lo stato di avanzamento e le eventuali criticità delle iniziative programmate.



7.1.6 Gruppo CDP*

Introduzione

La crescita economica che ha caratterizzato il 2017 si è riflessa anche sul commercio mondiale, generando un contesto favorevole per gli interventi a supporto dell'internazionalizzazione delle imprese, mirati a facilitare gli scambi internazionali e migliorare le condizioni di offerta³³.

I dati preliminari relativi al 2017 mostrano un aumento dei nuovi impegni assicurativi assunti dai membri della Berne Union, di cui SACE fa parte³⁴. L'assicurazione per il rischio di credito a breve termine, che continua a rappresentare la voce principale (oltre l'80 per cento), ha registrato un aumento del 13 per cento, mentre quella a medio-lungo (MLT) del 6 per cento, raggiungendo 141 miliardi di dollari, interrompendo un calo che durava da diversi anni. In termini di aree geografiche, circa il 25 per cento dell'intervento assicurativo per il credito a medio-lungo termine è stato richiesto per controparti asiatiche, mentre le rimanenti operazioni sono distribuite equamente tra le altre regioni (esclusa l'Europa). I principali paesi per valore delle nuove operazioni MLT sono Stati Uniti, India, Qatar, Indonesia, Kuwait.

Nonostante questo contesto positivo, il 2017 ha visto (per il secondo anno consecutivo) un calo dei flussi mondiali di investimenti diretti all'estero (IDE), passati a 1.430 miliardi di dollari dai 1.868 del 2016, mentre gli investimenti diretti verso le economie emergenti si sono mantenuti pressoché stabili, attestandosi a 717 miliardi di dollari. Questo dato globale non brillante si rispecchia anche sugli interventi di copertura assicurativa dai rischi politici per gli investimenti all'estero che, in controtendenza con le altre due classi e i dati degli ultimi anni, hanno registrato una contrazione del 13 per cento (99 miliardi di euro in totale)³⁵. Il 40 per cento degli interventi di copertura assicurativa riguarda l'Asia, mentre il resto è suddiviso tra Africa, Europa e continente americano.

Il ruolo di CDP nelle attività di export credit

Nel corso del 2017 è continuata l'attività specifica di supporto all'internazionalizzazione di CDP attraverso l'operatività di Export banca, che trova applicazione nel finanziamento di operazioni relative all'esportazione di beni e servizi, all'esecuzione di lavori da parte di imprese italiane o di filiali collegate/controllate estere e alla loro internazionalizzazione.

L'operatività di Export banca, dopo lo straordinario aumento registrato nel 2016, si è ridimensionata, con i volumi che si sono attestati a circa 3.372 milioni di euro (-32 per cento), per via della riduzione significativa del numero di operazioni (tavola 7.16). Nonostante il calo, l'importo

*Redatto da Alessandro Melini (CDP), Fabiola Carosini e Veronica Quinto (SIMEST), Ivano Gioia e Stefano Gorissen (SACE).

(33) L'assicurazione del credito all'esportazione, ad esempio, consente a esportatori e banche di concedere linee di credito a controparti in paesi stranieri, favorendo le transazioni internazionali. Questo genere di intervento, inoltre, agevola gli istituti bancari nell'ottica dei requisiti di capitale previsti dall'accordo Basilea III e dall'Unione bancaria europea.

(34) La Berne Union è un'organizzazione internazionale che riunisce le principali società per il credito all'esportazione (Eca) del mondo. È articolata in tre comitati: Breve termine, Medio-lungo termine e Investimenti. Per copertura a breve termine si intende l'assicurazione per un intervallo di tempo inferiore a un anno. Nel 2017 sono avvenuti due cambiamenti sostanziali nelle rilevazioni della Berne Union relative al breve termine che rendono i dati non immediatamente confrontabili con quelli comunicati l'anno passato: i) un membro presente in più paesi riporta i dati dell'intero gruppo e non solo di una delle società; ii) è cambiata la metodologia, in modo da mettere più in risalto il *risk appetite* dei partecipanti.

(35) In questo caso i rischi coperti sono quelli politici associati all'esproprio, al *breach of contract*, agli atti violenti e alle restrizioni nell'accesso alla valuta.



finanziato da CDP nel 2017 si è comunque mantenuto su livelli superiori a quelli osservati negli anni precedenti al 2016, mentre il numero di operazioni si è notevolmente ridimensionato tornando ad allinearsi a quello più contenuto pre-2016. Conseguentemente, il valore medio per operazione finanziato da Export banca è cresciuto in modo sostenuto, passando da circa 380 milioni del 2016 a più di 480 milioni di euro nel 2017.

Tavola 7.16 - Contratti stipulati da Export banca

Unità e milioni di euro

	2015	2016	2017	Totale 2015-2017
Totale contratti stipulati	6	13	7	26
Export credit	6	13	6	25
Internazionalizzazione	-	-	1	1
Totale finanziato	1.389	4.949	3.372	9.710
Export credit	1.389	4.949	2.872	9.210
Internazionalizzazione	-	-	500	500

Fonte: Cassa depositi e prestiti

Considerando invece il totale dei finanziamenti attivati per il sistema Italia, compresa dunque la quota finanziata dal sistema bancario, nel 2017 il valore è risultato in netto aumento rispetto al 2016, attestandosi a quasi 20 miliardi di euro. Tale incremento è attribuibile essenzialmente a un'operazione nel settore infrastrutturale, in cui CDP ha sostenuto l'acquisizione di un grande player europeo da parte di un'azienda italiana. Si tratta di un finanziamento-ponte a breve termine, destinato a essere rinnovato nei prossimi 12 mesi con un altro a scadenza medio-lunga.

Pertanto, nell'ultimo anno di riferimento risulta particolarmente elevato l'effetto leva generato dagli strumenti di export finance, con una percentuale di contribuzione da parte degli istituti bancari privati superiore all'80 per cento del totale (tavola 7.17).

Tavola 7.17 - Caratteristiche dei contratti stipulati Export banca

Milioni di euro, quote percentuali e unità

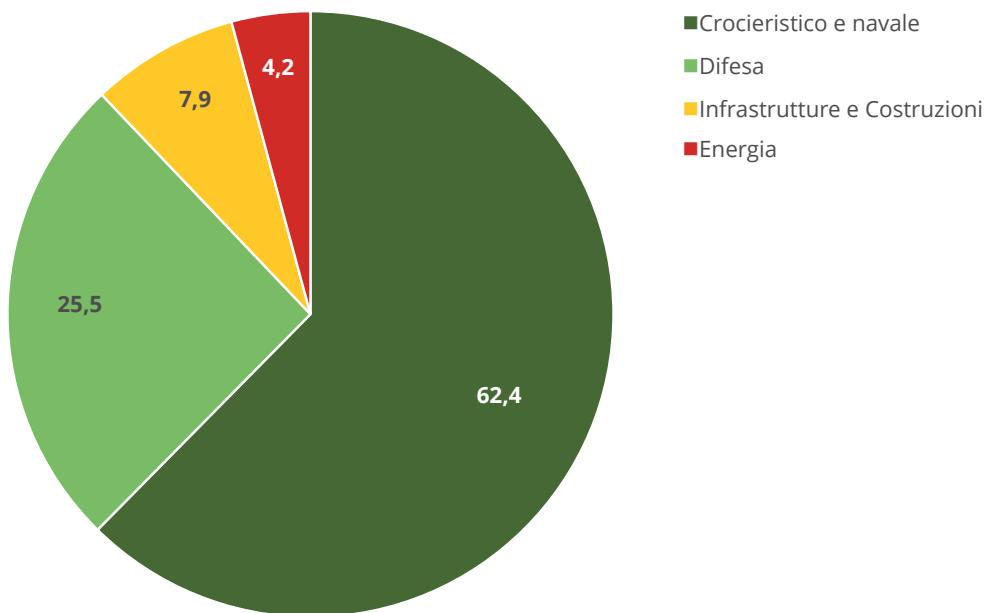
	2015	2016	2017
Totale finanziato	3.087	7.733	19.975
Quota Cdp	45,0	64,0	16,9
Quota banche	55,0	36,0	83,1
Numero dei contratti stipulati	6	13	7
Finanziamento diretto	5	13	7
Finanziamento indiretto	1	-	-

Fonte: Cassa depositi e prestiti

Da un punto di vista settoriale, nel triennio 2015-17 il peso della cantieristica navale, che si conferma primo settore di intervento per numero di operazioni di export finance condotte (con una quota superiore al 60 per cento), è diminuito rispetto al periodo 2014-16. La principale novità riguarda il significativo incremento del settore della difesa, che rappresenta circa un quarto del portafoglio dell'ultimo triennio (grafico 7.5).

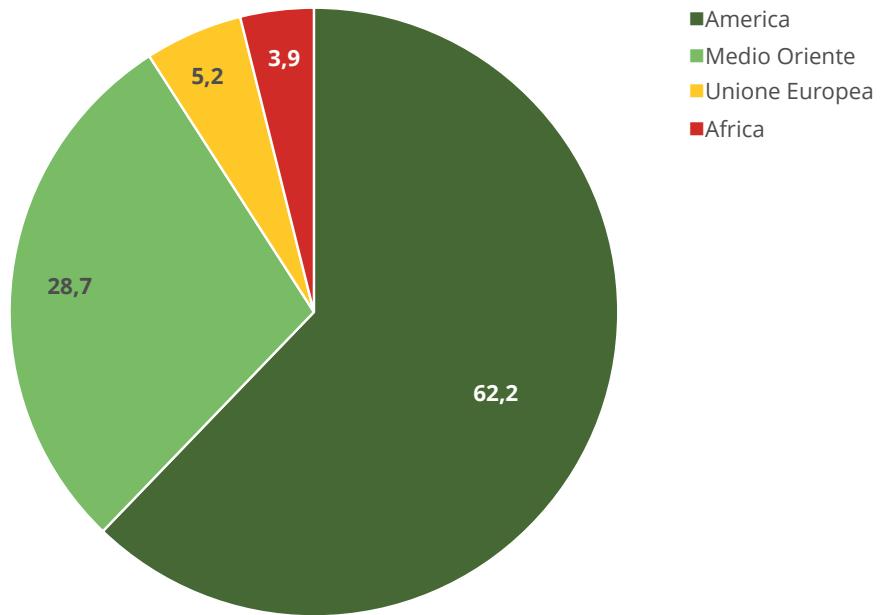


Grafico 7.5 - Contratti stipulati da Export banca per settore merceologico
Percentuali, anni 2015-2017



Fonte: Cassa depositi e prestiti

Grafico 7.6 - Contratti stipulati da Export banca per area di destinazione
Percentuali, anni 2015-2017



Fonte: Cassa depositi e prestiti

La geografia degli interventi nel triennio 2015-2017 è concentrata per il 62 per cento nella regione americana, tra Stati Uniti e centri di intermediazione off-shore. Un ulteriore aspetto interessante della distribuzione geografica delle operazioni di export finance è la forte crescita dell'Area mediorientale che ha visto quadruplicare la propria quota, passando dal 7,7 per cento dello scorso anno al 28,7 per cento del 2017. L'incremento del Medio Oriente è da mettere in relazione con la crescita registrata dalle operazioni nel settore della difesa. Tale crescita è principalmente dovuta a un'importante operazione stipulata da CDP nel 2017 in Qatar per circa 2,4 miliardi di euro (grafico 7.6).

Attività e risultati del Polo SACE-SIMEST nel 2017

Nei primi due anni del Piano industriale 2016-20, il Polo dell'export e dell'internazionalizzazione ha complessivamente mobilitato 43,2 miliardi di euro pari al 39 per cento dell'obiettivo quinquennale (111 miliardi di euro) (tavola 7.18). Nel corso del 2017, il Polo ha assistito oltre 20 mila aziende, mobilitando complessivamente 25,3 miliardi di euro di risorse a supporto delle imprese attive sui mercati esteri, in aumento del 41,3 per cento rispetto al 2016.

Tav 7.18 - Polo dell'export e dell'internazionalizzazione - Risorse mobilitate per società

Valori in milioni di euro e variazioni percentuali*

	2016	2017	Variazione 2016-17
SACE	10.579	17.738	67,7
SIMEST	545	661	21,3
SACE BT	4.044	3.192	-21,1
SACE Fct	2.732	3.708	35,7
Totali	17.900	25.299	41,3

*Al netto delle risorse mobilitate dalle società controllate, relative a operazioni di export credit garantite da SACE.

Fonte: SACE

Le nuove garanzie perfezionate da SACE ammontano a 17,7 miliardi di euro (+68 per cento rispetto al 2016), di cui l'85 per cento relative a operazioni a sostegno dell'export e il 15 per cento dell'internazionalizzazione. I nuovi impegni si riferiscono principalmente a operazioni in Medio Oriente e Nord Africa (42,8 per cento), nel continente americano (28 per cento) e in Africa subsahariana (11,6 per cento). Tra i settori industriali di maggior rilievo il crocieristico, l'oil&gas, le infrastrutture e costruzioni e l'elettrico.

SIMEST ha complessivamente mobilitato 661 milioni di euro (+21,3 per cento rispetto al 2016), di cui il 61 per cento di finanziamenti agevolati e partecipazioni e il 39 per cento a supporto di esportazioni. A queste si aggiunge il contributo in conto interessi in operazioni di *export finance* garantite da SACE per 11,2 miliardi di euro. I finanziamenti agevolati, pari a 147 milioni di euro, sono stati erogati per l'86 per cento a PMI per attività di internazionalizzazione rivolte in particolare a Stati Uniti, Cina, Albania e Emirati Arabi Uniti. Le partecipazioni dirette e attraverso il Fondo di Venture Capital ammontano a 116 milioni di euro e hanno interessato 42 aziende italiane.

SACE BT (Breve Termine) ha mobilitato, in totale, 3,2 miliardi di euro (-21,1 per cento rispetto all'esercizio precedente). Di questi, 1,4 miliardi di euro sono stati generati dalle sue attività di assicurazione del credito: il 65 per cento ha riguardato l'Italia, mentre la restante parte l'estero. I settori di maggiore attività per questo ramo sono risultati il commercio all'ingrosso, che ha generato il 32,9 per cento dei volumi, il settore agroalimentare (26,9 per cento) e l'elettrico.



nica (8,8 per cento). Le transazioni assicurate da SACE BT nel ramo Cauzioni ammontano invece a 1,8 miliardi di euro.

Le risorse mobilitate da SACE Fct (Factoring) ammontano a 3,7 miliardi di euro, in crescita del 35,7 per cento, a cui si aggiungono 0,9 miliardi di euro relativi a operazioni di *export credit* garantite da SACE. Le operazioni di factoring pro soluto rappresentano l'88,6 per cento del totale. Sono stati maggiormente interessati dalle attività di smobilizzo dei crediti il settore dell'edilizia (29,7 per cento), della metallurgia (18,3 per cento) e dell'energia (15,2 per cento). Considerando invece la distribuzione del *turnover* dal punto di vista dei debitori, il 41,3 per cento si riferisce a operazioni con imprese italiane, il 40,6 per cento a debitori esteri, mentre i crediti smobilizzati verso la Pubblica Amministrazione rappresentano il 17,7 per cento.

Principali novità del Polo SACE-SIMEST nel 2017-18

Nel 2017 è stato lanciato il programma *Push Strategy*, nell'ambito del quale il Polo mette a disposizione di importanti controparti estere linee di credito a medio-lungo termine con l'obiettivo di favorire l'acquisto di beni e servizi italiani o rafforzare rapporti commerciali esistenti. Il programma, frutto di un approccio proattivo a supporto della diplomazia economica, mira ad aumentare le quote di export in mercati emergenti ad alto potenziale in cui il *made in Italy* è oggi sottorappresentato. Con l'obiettivo di favorire l'incontro tra domanda e offerta, sono altresì organizzati eventi di business matching tra buyer esteri e imprese italiane, favorendo in particolare i contatti con potenziali aziende subfornitrici, in particolare piccole e medie imprese, che, da sole, difficilmente riuscirebbero a inserirsi nelle catene di fornitura di primarie controparti estere. Nel 2017, le risorse mobilitate attraverso la *Push Strategy* ammontano complessivamente a 650 milioni di euro, destinate a controparti kuwaitiane e turche.

Per favorire lo sviluppo e l'internazionalizzazione delle maggiori filiere produttive italiane sono stati sviluppati degli "accordi di filiera". In particolare viene definito, in collaborazione con il sistema bancario, un accordo con la capofila della filiera in modo da agevolare l'accesso all'offerta di strumenti finanziari per i suoi fornitori. Un esempio è la collaborazione tra SACE-SIMEST e Maire Tecnimont per 4,5 miliardi di euro.

Nel corso dell'anno è stato lanciato SACESIMEST.it, il nuovo portale che rende accessibili online cinque servizi dedicati alle PMI. Attraverso la piattaforma è possibile richiedere direttamente finanziamenti agevolati, assicurazione del credito, valutazione dell'affidabilità dei clienti italiani e esteri, factoring e recupero crediti. È anche stato avviato un processo di semplificazione dei prodotti.

Education to Export è tra i progetti che saranno lanciati nel 2018 e prevede lo sviluppo di una piattaforma online dove imprenditori, export manager, risk manager di imprese italiane avranno accesso a un programma tarato sulle esigenze degli imprenditori. Al percorso modulare online saranno affiancati incontri diretti con gli esperti di SACE-SIMEST, anche in collaborazione con altri player primari nel campo dell'internazionalizzazione, per individuare nuove opportunità di business e ottenere una consulenza a misura d'impresa durante tutto il processo di definizione e implementazione dei progetti di crescita all'estero.

7.2 Investimenti diretti esteri in entrata*

7.2.1 Ministero dello Sviluppo economico

Il Piano straordinario per la promozione del *made in Italy* varato dal governo con il decreto legge n. 133 del 2014 (noto come "Sblocca Italia"), si è posto l'obiettivo di rilanciare il made in Italy sui mercati esteri, puntando non soltanto sull'incremento dei volumi dell'export ma anche su una maggiore attrazione degli investimenti esteri, facendo leva sulle potenzialità presenti del sistema produttivo e sulle opportunità offerte dall'evoluzione dello scenario internazionale.

A tal fine sono state ideate una serie di misure, finalizzate non soltanto alla promozione delle opportunità di investimento in Italia, ma anche all'accompagnamento e all'assistenza agli investitori esteri interessati ad un radicamento sul territorio nazionale.

In particolare, è stata attuata una riorganizzazione complessiva della governance relativa all'attrazione degli investimenti esteri, con l'obiettivo di un migliore coordinamento delle politiche per sovraintendere con successo l'intero ciclo del processo di attrazione e favorire la sinergia tra le diverse amministrazioni centrali e locali.

Tale riorganizzazione ha delineato con maggiore chiarezza la missione dei due soggetti istituzionali deputati alla materia – l'ICE-Agenzia ed Invitalia – demandando al primo, anche in considerazione della propria rete di uffici nel mondo, un ruolo di interlocutore primario per gli investitori stranieri interessati al mercato italiano, attraverso una struttura dedicata al proprio interno e una serie di desk per l'attrazione degli investimenti in alcuni paesi prioritari ed assegnando, invece, ad Invitalia l'incarico di supportare l'insediamento degli investitori esteri anche attraverso l'impiego degli strumenti finanziari nazionali di incentivazione.

Un elemento essenziale della nuova governance è rappresentato dal Comitato interministeriale di coordinamento per l'attrazione degli investimenti esteri, previsto dall'art. 30, comma 7, del decreto "Sblocca Italia", le cui modalità di funzionamento sono state recentemente modificate dal DM 28 novembre 2017.

Dall'insediamento, il Comitato ha diretto prevalentemente la sua azione nel favorire la sinergia tra le diverse amministrazioni (centrali, regionali e locali) coinvolte nei progetti avviati da investitori stranieri in Italia.

Peraltro tale azione ha assunto connotazioni diverse a seconda dei casi: in alcuni progetti il Comitato sta tuttora operando affinché si realizzino le condizioni per la conclusione delle procedure amministrative relative all'esecuzione di opere pubbliche indispensabili per il completamento dell'investimento mentre in altri il Comitato sta supportando l'investitore estero nell'interazione con le istituzioni pubbliche competenti, per agevolare la risoluzione di questioni di natura fiscale, previdenziale o giuslavorista determinanti per la riuscita del progetto di investimento.

7.2.2 ICE - Agenzia

Nel quadro della riorganizzazione complessiva della governance per l'attrazione degli investimenti esteri avviata alla fine del 2014, l'ICE ha completato la nuova articolazione organizzativa della struttura preposta a tale attività, ultimata all'inizio del 2018 con l'avvio operativo della Convenzione ICE-Invitalia e l'apertura di tutti i desk attrazione investimenti presso gli uffici ICE.

* Paragrafo 7.2.1 redatto da Federica David con il supporto della div VII Dgipps MiSE; paragrafo 7.2.2 redatto dagli uffici Coordinamento attrazione investimenti esteri e Promozione investimenti esteri, ICE; 7.2.3 redatto da Rita Arcese, Pamela Ciavoni e Giulia Pavese, Conferenza delle Regioni.

L'area attrazione investimenti esteri è composta da varie unità operative che hanno carattere diverso tra di loro e includono i quattro uffici che fanno capo al Coordinamento attrazione investimenti esteri³⁶, i 9 desk attrazione investimenti esteri dell'ICE-Agenzia, collocati nelle principali piazze finanziarie (Londra, Istanbul, Dubai, Pechino, Hong Kong, Singapore, Tokyo, San Francisco e New York), ai quali si aggiunge, in base alla convenzione firmata da ICE e Invitalia nel 2017, il personale di Invitalia che opera presso l'ICE sia nell'ambito del gruppo di lavoro integrato con ICE, sia nella funzione di accompagnamento dell'investitore sul territorio.

Il gruppo di lavoro integrato ICE-Invitalia promuove gli investimenti tramite partecipazione ad eventi, organizzazione di *Roadshow* e produzione di contenuti; organizza e coordina la raccolta di informazioni strutturate provenienti da soggetti terzi; supporta ICE e Invitalia per la predisposizione di accordi e convenzioni funzionali all'attività; elabora analisi e studi di settore e predispone un portafoglio di offerta strutturato. È coordinato da un nucleo articolato in sottogruppi tematico-settoriali dedicati a tecnologia, logistica e infrastrutture, real estate, M&A e incentivi.

L'attività complessiva è organizzata su tre livelli, con il coinvolgimento di più strutture per livello: a un primo livello, i 9 desk AIE e l'Ufficio di supporto operativo agli investitori esteri intercettano le richieste di informazioni e manifestazioni di interesse degli investitori esteri fornendo loro una prima assistenza di orientamento; a un secondo livello, il gruppo di lavoro integrato e gli Uffici di coordinamento, promozione investimenti e partenariato ed analisi settoriale presentano l'offerta italiana di opportunità di investimento, strutturata tra database delle opportunità d'investimento acquisite da vari partner, sito real estate e studi settoriali. Questa presentazione avviene attraverso vari strumenti quali fiere, *Roadshow*, rapporti settoriali, documenti informativi e i due siti investitaly.com ed investitalyrealstate.com. L'attività di secondo livello supporta inoltre l'investitore nella sua attività di investimento in Italia tramite dati ed informazioni. Ad un terzo livello avviene l'accompagnamento degli investitori sul territorio, svolto dal gruppo di accompagnamento di Invitalia operante presso l'ICE-Agenzia, dai Desk AIE e dalle Regioni con il supporto dell'ICE.

La raccolta dell'offerta di opportunità di investimento in Italia viene effettuata essenzialmente attraverso le Regioni, in virtù del ruolo sempre più rilevante ad esse riconosciuto con riguardo all'attività di attrazione investimenti a livello territoriale - sulla base di 15 accordi tra l'ICE-Agenzia ed altrettante Regioni italiane - e altre fonti pubbliche. Su tali basi si crea un database di opportunità ed elementi relativi alle condizioni d'investimento che vengono poi veicolati ai desk AIE, agli uffici ICE e alle Ambasciate.

Uno strumento fondamentale dell'attività è il portale web www.investitalyrealstate.com che l'Ufficio partenariato cura raccogliendo le opportunità d'investimento provenienti dagli altri enti promotori (Agenzia del demanio, Ministero della difesa, Ministero dell'Economia e finanze). La vetrina www.investitalyrealstate.com inaugurata il 16 marzo 2016 in occasione della Fiera MIPIM raccoglie e promuove quasi 400 immobili pubblici in vendita o in concessione demaniale e ha portato sinora a 29 tra alienazioni e concessioni.

L'attività promozionale si articola su più linee d'azione, tra cui l'organizzazione di *roadshow* e di padiglioni Italia a fiere, la partecipazione ad altri eventi di promozione, e lo sviluppo della comunicazione esterna.

³⁶ Da novembre 2015, il nuovo disegno organizzativo dell'ICE-Agenzia ha articolato l'Area dedicata all'attrazione degli investimenti in Italia nelle seguenti linee di attività: Coordinamento, Promozione investimenti, Partenariato e analisi, Supporto operativo agli investitori esteri, gestite da specifici uffici. L'Ufficio di coordinamento coordina l'attività della struttura, favorisce l'interazione tra i vari soggetti coinvolti nell'attrazione investimenti esteri, redige le linee guida dell'attività e cura casi emblematici, in coordinamento con i partner istituzionali (MISE e Presidenza del Consiglio dei Ministri).



Nel 2017 si è partecipato a tre fiere del comparto immobiliare (MIPIM a Cannes, Expo Real a Monaco di Baviera e IHIF a Berlino) con padiglioni ufficiali Italia e la partecipazione di numerosi altri attori del Sistema Italia attivi nella promozione investimenti (Regioni, città metropolitane e altri Enti dello Stato o associazioni di settore). Nel complesso sono stati presentati circa 300 progetti immobiliari e incontrati oltre 500 investitori. Si è inoltre partecipato a tre eventi promozionali quali *Italian Innovation Days* a Singapore, Convegno attrazione investimenti Industria 4.0 a Berlino e Investment Showcase a Milano incontrando circa 100 investitori. Nell'ambito del progetto *Roadshow Invest in Italy* sono state organizzate tappe a Pechino e Zurigo, per un totale di oltre 200 partecipanti. Il formato del *Roadshow* prevede l'illustrazione a selezionati investitori delle principali riforme e politiche dell'Italia per l'attrazione degli investimenti, del contesto economico italiano in termini di opportunità di mercato e scenario industriale e degli aspetti fiscali legati alle procedure di insediamento e localizzazione. Riguardo all'attività di comunicazione esterna, è stato curato il sito web dell'Area (www.investinitaly.com) con aggiornamenti continui e nuove rubriche e funzioni: gli oltre 2.000 visitatori che ogni giorno hanno visitato il sito nel 2017 hanno mostrato particolare interesse verso i compatti immobiliare, finanziario, commercio e industria. In questo quadro, è stata effettuata la redazione di prodotti editoriali, sono state aggiornate la Guida Paese sull'Italia e la Guida agli Investimenti in Italia (*Doing Business in Italy*), alcuni cataloghi per manifestazioni fieristiche e note di analisi sul settore immobiliare.

Nella nuova impostazione dell'attività, uno degli obiettivi principali dell'azione svolta dall'ICE (attraverso l'Ufficio supporto operativo agli investitori esteri) è allargare il bacino dell'utenza potenziale e intercettare gli investitori esteri e i loro progetti di espansione, orientandoli verso il nostro paese. L'attività si concentra quindi in primo luogo sulla selezione dei mercati su cui operare con priorità, attraverso una mappatura delle imprese che hanno già investito nel nostro paese (utilizzo di database quali FDI Markets e Reprint). Segue quindi, sui mercati target individuati, l'attività di *lead generation*, con l'obiettivo di creare incontri con nuovi investitori, di approfondire i contatti già avviati e di ampliare il network dell'Agenzia. A tal fine sono previste missioni all'estero su mercati identificati, previa selezione dei nominativi di maggior interesse con i quali avviare il contatto con il supporto degli uffici dell'Agenzia.

Con l'attività di prima assistenza agli investitori, come ai desk IDE e agli uffici all'estero, vengono fornite informazioni di base relative ad aspetti legali e fiscali, a incentivi - finanziari, fiscali, nazionali locali o europei - visti e immigrazione, permessi e autorizzazioni, alla normativa del lavoro, oltre a dati di settore. A seguito dell'entrata in vigore dell'accordo con Invitalia, che presenta una forte competenza sul piano dell'accompagnamento, le funzioni di supporto agli operatori esteri svolte dall'ICE sono state concentrate oltre che sulla prima assistenza, sull'attività di *scouting* degli investitori esteri potenziali e sull'*aftercare* verso gli investitori già presenti nel nostro paese.

In base all'accordo del luglio 2017 tra ICE-Agenzia ed Invitalia il servizio di accompagnamento è oggi svolto da Invitalia insieme ai desk attrazione investimenti dell'ICE.

Il servizio di accompagnamento investitori esteri per sua natura non può essere schematizzato in contenuti predefiniti, dipendendo dalla natura dell'investimento e dal progetto specifico.

In generale, l'assistenza svolta può essere strutturata nelle seguenti fasi:

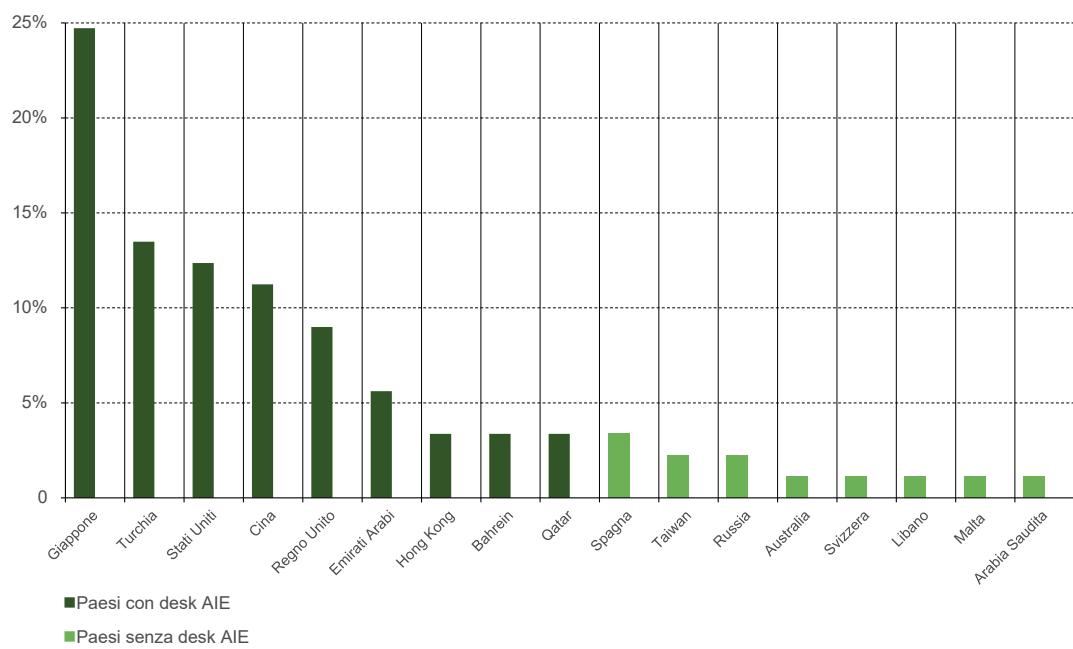
- fase di pre-insediamento con presa di contatto e sviluppo relazione con gli enti istituzionali e territoriali coinvolti, supporto nella scelta della localizzazione e identificazione delle criticità e strutturazione del piano operativo;
- fase di realizzazione con risoluzione problematiche relative all'attività aziendale, affiancamento nelle fasi di sviluppo o diversificazione del progetto, monitoraggio e coordinamento delle fasi procedurali con gli enti istituzionali e territoriali, supporto nella risoluzione delle criticità, interventi presso le autorità preposte e infine accompagnamento sul territorio;



- fase di post-insediamento con supporto per l'ampliamento o la diversificazione dell'attività dell'investitore estero già presente in Italia.

Attualmente l'area attrazione investimenti esteri dell'ICE ha in gestione circa 100 operatori esteri, in maggioranza provenienti dai desk IDE (grafico 7.7). Sono state pubblicizzate oltre 360 opportunità di investimento immobiliare in Italia, 29 delle quali sono state cedute. Il sito www.investinitalyrealstate.com riceve oltre 2.000 visitatori al giorno e sono stati sviluppati migliaia di contatti, alcune centinaia dei quali sono divenute poi casi di prima assistenza.

Grafico 7.7 - Manifestazioni di interesse ad investire in Italia raccolte dalla rete ICE
Distribuzione percentuale



Fonte: ICE

Gli indici internazionali di attrattività per gli IDE e la posizione dell'Italia

di Martino Castellani, Giuseppe Credendino, Stefano Nigro, Lorenzo Piani

L'attrattività dell'Italia nello scenario degli investimenti diretti esteri è aumentata negli ultimi cinque anni in numerosi autorevoli indici internazionali. Uno tra questi è l'FDI Confidence Index, che classifica i 25 Paesi più attrattivi al mondo per gli investimenti esteri: nel 2018 l'Italia si posiziona nella top ten guadagnando tre posti rispetto al 2017.

In altri indicatori, invece, l'Italia si colloca ancora in posizioni distanti dal vertice. Se in alcuni casi tale posizionamento evidenzia gap reali, per altri The European House Ambrosetti ha sottolineato la necessità di un approccio e di metodologie più oggettive e affidabili nella valutazione dell'attrattività dei sistemi paese.

Per esempio, il *Global Manufacturing Competitiveness Index* 2016 inserisce l'Italia al ventottesimo posto, assai arretrata rispetto al Messico (ottavo), alla Thailandia (quattordicesima) e alla Turchia (sedicesima). Similmente, il *World Competitiveness Ranking* 2018 inserisce l'Italia al quarantaduesimo posto tra Cipro e Indonesia e il *Global Talent Competitiveness Index* 2018 al trentaseiesimo posto, subito dopo la Lettonia e il Costa Rica.

Nel complesso esistono numerosi indicatori prodotti da enti pubblici, quali la Banca mondiale e la Commissione europea, e privati, come The Economist, il Reputation Institute ed altri. Questi indicatori misurano aspetti anche molto differenti tra di loro che possono andare dalla percezione della corruzione alla sicurezza informatica, dalla facilità di avviare un'azienda alla previsione del clima per gli investimenti esteri.

Fra gli indici più noti ed utilizzati citiamo a titolo esemplificativo il *Transparency International Corruption Perception Index*, i *Worldwide governance indicators* (Banca mondiale) ed il *Doing Business* (Banca mondiale) (tavola 1).

Gli indici in questione sono sostanzialmente di tre tipi: 1) puramente statistici, 2) rilevazioni di percezioni, 3) misti, costituiti da un insieme di rilevazioni statistiche ed interviste.

È possibile che gli indicatori a base statistica non utilizzino dati ufficiali governativi o che i dati utilizzati vadano armonizzati a causa della forte differenza tra le fonti in uso. Questo potrebbe produrre delle distorsioni involontarie dei dati e quindi del posizionamento finale di un paese.

Per gli indicatori basati invece sulle percezioni è possibile che queste non corrispondano alla realtà dei fatti, perché non informate dei più recenti sviluppi o semplicemente ancorate a fatti ampiamente datati.

In entrambi i casi è possibile operare per un miglioramento del posizionamento nazionale nei vari indici.

In questo quadro – su indicazione della Cabina di regia per l'Italia internazionale – è stato costituito, nell'ambito del comitato attrazione investimenti esteri, un gruppo di lavoro, che ha l'obiettivo di mettere a punto una strategia, volta a migliorare in maniera sistematica il posizionamento dell'Italia nei diversi ranking internazionali elaborati da organizzazioni ed enti, sia pubblici sia privati.

Più in particolare, compito del gruppo di lavoro è di approfondire le differenti metodologie di costruzione di tali indici per accettare i fattori che determinano in misura prevalente il posizionamento finale dell'Italia e le modalità per far sì che gli stessi incorporino in modo più adeguato nei propri metodi di calcolo i punti di forza di cui l'Italia dispone.



Tavola 1- Posizionamento dell'Italia in base ai principali indicatori di attrattività per gli investimenti diretti esteri

Indicatore	Istituzione che elabora l'indicatore	2016		2017		2018	
		Ranking	Score	Ranking	Score	Ranking	Score
World Bank Worldwide governance indicators	World Bank ed altri	79/200	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
World Justice Project Rule of Law Index	World Justice Project	35/113	0,64/1	31/113	0,65/1	n.a	n.a
Index of Economic Freedom	The Heritage Foundation	86	61,2/100	79	62,5/100	79	62,5/100
Foreign Direct Investment Confidence Index	AT Kearney	16/25	1,48/2,50	13/25	1,57/2,50	10/25	1,57/2,50
EY Attractiveness Survey - Europe	Ernst&Young	17/20	n.a	16/20	n.a	n.a	n.a
Doing Business Indicators	World Bank	45	72,07	50	71,55	46	72,70
World Economic Forum Global Competitiveness Index	World Economic Forum (Sda Bocconi)	43/138	4,54/10	43/138	4,54/10	n.a	n.a
World Competitiveness Ranking	IMD	35/63	n.a	44/63	70,539/100	42/63	70,604/100
Transparency International Corruption Perception Index	Transparency International	60	47/100	54	50/100	n.a	n.a
Country Rep Trak	Reputation Institute	12/70	71,68	14/55	73,8	n.a	n.a

7.2.3 Regioni

Attrazione di investimenti esteri: dai modelli regionali ad una governance condivisa

Sulla tematica dell’attrazione degli investimenti esteri, negli ultimi due anni si è posta un’attenzione crescente da parte del Governo che ha messo in campo misure organizzative e finanziarie per far compiere al nostro Paese un passo in avanti significativo. Conseguentemente, anche le Regioni se ne sono occupate attivando una specifica area di attività nell’ambito della Conferenza delle Regioni e delle Province Autonome, anche e soprattutto per impulso del Comitato di coordinamento per l’attrazione degli investimenti esteri. In particolare, la riunione del Comitato del 3 maggio 2017 è stata estesa alla partecipazione di tutti gli assessori regionali con la finalità di definire concretamente la collaborazione tra amministrazioni centrali e regionali. Le premesse per la riorganizzazione di una governance sul tema IDE sono state declinate in modo operativo, in primo luogo, con le intese bilaterali firmate da quindici Regioni con il Ministero dello Sviluppo economico e con l’ICE.

Su indicazione della Conferenza delle Regioni è stata, poi, definita l’attività legata al progetto multiregionale condiviso da MiSE, MAECI ed ICE per implementare la *capacity building* delle strutture amministrative. Tale lavoro, nel corso del 2017, ha previsto un corso di formazione integrata organizzato da ICE e diretto sia al personale di ICE che a quello delle Regioni; la predisposizione, a cura di ICE, di nuove guide informative per gli investitori esteri con una sezione dedicata alle Regioni e, infine, la predisposizione di modelli unificati di definizione delle attività condivise fra Regioni ed ICE sui temi dell’offerta territoriale, dell’assistenza all’investitore e della promozione. Tutte queste linee di azione, che tra l’altro hanno visto un forte ruolo di coordinamento svolto dalla Conferenza delle Regioni, si sono concluse nel 2017 con risultati positivi in termini di miglioramento del know how acquisito da parte di tutte le strutture amministrative competenti e l’avvio di un percorso condiviso per la creazione di nuove opportunità da offrire agli investitori. Sullo sfondo, la collaborazione con ICE-Agenzia ha permesso, inoltre, alle Regioni di avviare un confronto costruttivo sulle modalità di sviluppo delle azioni di promozione all'estero in forma congiunta mirate ai nuovi investitori, anche attraverso *roadshow*, ovvero seminari di presentazione delle opportunità di investimento realizzati su più tappe nei paesi ritenuti di interesse strategico, e incontri B2B con potenziali investitori.

Per comprendere gli importanti risultati raggiunti sul piano della governance è però utile soffermarsi ad analizzare le esperienze territoriali che hanno offerto un valido spunto agli approfondimenti e che hanno permesso di individuare le migliori pratiche da prendere a riferimento come modello operativo.

Occorre ricordare, infatti, che l’attrazione degli investimenti risulta essere una strategia articolata e complessa che solo alcune Regioni hanno strutturato in modo importante sul territorio con un approccio sistematico a livello istituzionale. Su questo aspetto, tra l’altro, il corso di formazione svolto da ICE nei mesi aprile-settembre 2017 ha avuto il merito di incidere in modo determinante, fornendo alle Regioni un contributo di livello per allinearsi su alcuni concetti di base legati alla capacità di attrarre investimenti. Come già rilevato nel Rapporto ICE dello scorso anno, alla base delle politiche regionali vi sono in alcuni casi leggi regionali specifiche (Liguria, Emilia-Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lombardia e Valle d’Aosta), in altri casi strumenti finanziari e piani di marketing territoriale (Piemonte, Puglia, Provincia Autonoma di Trento, provincia Autonoma di Bolzano, Toscana). Un ruolo fondamentale per lo sviluppo e la promozione dei territori viene svolto dalle Agenzie, di cui si sono dotate molte Regioni con strutture operative pubbliche/privato-in house (Emilia Romagna, Friuli Venezia Giulia, Lazio, Liguria, Lombardia, Marche, Piemonte, Provincia Autonoma di Trento, Provincia Autonoma di Bolzano, Puglia, Umbria). Ma vi sono anche altri modelli che risultano altrettanto efficaci e che sono incardinati presso le Regioni che si



sono dotate di servizi specifici che cooperano con attori pubblici e privati del territorio (Toscana e Sardegna).

I settori identificati per l'attrazione degli investimenti denotano nella maggior parte dei casi specializzazioni produttive orientate verso un basso contenuto tecnologico, ma esistono anche Regioni che presentano una buona offerta di potenziale di innovatività nei settori della *smart specialisation* (Basilicata, Emilia-Romagna, Friuli Venezia Giulia, Marche, Lombardia, Piemonte, Sardegna, Toscana) e nel settore del real estate (Lazio, Lombardia, Marche, Provincia Autonoma di Trento, Puglia, Sardegna, Toscana). Negli strumenti territoriali della politica di attrazione e promozione vanno inoltre considerate le positive esperienze di collaborazione con i Comuni e con laboratori di ricerca industriale, centri di innovazione, cluster, rete dei Tecnopoli (Emilia-Romagna, Lombardia, Provincia Autonoma di Bolzano, Toscana).

A partire da un tale quadro di policy diversificate e nell'ottica di individuare modelli operativi già "collaudati" da poter trasferire a realtà meno avanzate e volti al miglioramento della *capacity building* delle amministrazioni dedicate all'attrazione investimenti, nel 2017 è stato organizzato dalla Conferenza delle Regioni, in collaborazione con l'ICE, il MiSE e il MAECI un workshop formativo "Modelli regionali a confronto". I tre ambiti tematici individuati come strategici per garantire un servizio completo ed efficace per gli investitori esteri sono stati la promozione, l'offerta e l'assistenza/*aftercare*. Per ciascuno di essi è stata scelta una Regione "capofila", portatrice di un'esperienza di rilievo che è stata descritta e analizzata con l'obiettivo di giungere ad una matrice standard di azioni da considerare come descrittive dell'ambito tematico di riferimento.

Per l'offerta, il programma realizzato da Regione Lombardia con *Attract* ha evidenziato un complesso articolato di opportunità insediative, di opportunità di investimento (in azienda) e di patrimonio informativo che un territorio dovrebbe mettere a disposizione di un investitore. Per l'assistenza/*aftercare*, l'approccio operativo seguito dalla Toscana con il servizio di *Invest in Tuscany* ha individuato tre tipologie di servizi: l'informazione, la messa in relazione con i soggetti del territorio, l'assistenza, declinando ciascuno di essi in servizi di dettaglio che vanno dalla fornitura di dati analitici sul contesto in cui localizzarsi, alla creazione di network, al supporto per far crescere l'investimento, anche in chiave di ampliamento post insediamento (*aftercare*).

Per la promozione, l'esperienza di *Invest in Emilia-Romagna* ha mostrato l'importanza della comunicazione come funzione trasversale rispetto all'attività di attrazione di investimenti, con tutta una serie di strumenti che andrebbero costruiti ad hoc per la promozione del territorio (sito web, country focus, brochure, schede per filiere produttive). Per i tre ambiti tematici sopra individuati, l'obiettivo è di fornire un set di servizi comuni da garantire ai potenziali investitori in tutte le Regioni.

Attualmente, sulla base del lavoro descritto, le Regioni, l'ICE ed Invitalia, con il coordinamento della Conferenza delle Regioni, sono impegnate nella formulazione di una convenzione operativa per lo sviluppo di strategie e strumenti complementari per l'attrazione di investimenti esteri. Questo ulteriore momento di confronto rappresenta ancora un passaggio importante, sia sul piano istituzionale per dare seguito ai protocolli di intesa già siglati, che sul piano operativo per fornire concretezza alle azioni volte ad implementare l'offerta territoriale per i potenziali investitori.

È ben evidente, in sintesi, l'impegno che le Regioni stanno mettendo nella costruzione di un processo di gestione dell'attrazione di investimenti, nella consapevolezza che una politica della crescita vada mirata anche in questa direzione, coinvolgendo l'intero sistema paese.



7.3 Monitoraggio e valutazione

7.3.1 Ministero dello sviluppo economico*

Il Ministero dello Sviluppo economico ha affidato ad una società esterna – selezionata tramite gara europea - il monitoraggio complessivo dei risultati del Piano per la promozione straordinaria del *made in Italy* e l'attrazione degli investimenti (di seguito "Piano straordinario"), avviato nel triennio 2015 - 2017 e una prima valutazione di impatto delle relative iniziative promozionali. L'obiettivo di disporre di una valutazione imparziale e oggettiva è centrale per comprendere i punti di forza e le criticità presenti nelle azioni messe in atto, per valutare il raggiungimento dei traguardi prefissi e per consentire eventuali azioni correttive in itinere.

Il monitoraggio ha permesso di rilevare lo stato di avanzamento del Piano straordinario, sia dal punto di vista del progresso nel tempo delle iniziative avviate, concluse e da avviare e del numero di imprese coinvolte, sia relativamente all'utilizzo dei fondi stanziati per iniziativa, fornendo indicazioni utili e tempestive sull'efficienza nell'utilizzo delle risorse.

Sulla base dei dati relativi al monitoraggio di marzo 2018 relativi ad un ammontare complessivo di 224 milioni di euro di fondi stanziati e 490 iniziative, si è potuto verificare che l'85 per cento delle iniziative valutate risulta conclusa e che gli obiettivi prefissi relativi ai paesi e ai settori di riferimento delle politiche sono stati rispettati.

Vengono inoltre di seguito presentati i risultati dello studio commissionato³⁷ basati sulle evidenze delle iniziative promosse dal Piano straordinario nel biennio 2015-2016 e concluse alla data del 31 agosto 2017, per un importo cumulato di 158 milioni di euro, pari a circa il 70 per cento dell'investimento con fondi MiSE per tale biennio.

Nel biennio analizzato il target di riferimento del Piano straordinario è rappresentato dalle PMI manifatturiere con un livello di fatturato medio di 14 milioni di euro, e proprio tali imprese hanno visto crescere il proprio export grazie alle iniziative proposte. Tra le aziende coinvolte sono presenti le migliori marche italiane dei settori dell'arredamento, delle ceramiche, dei materiali per costruzione, del settore agroalimentare, della gioielleria etc.

Più della metà dei soggetti interessati dalle iniziative del Piano straordinario (il 56 per cento) è costituito da imprese già internazionalizzate e in fase di crescita, mentre il 44 per cento è formato da imprese poco performanti o non ancora internazionalizzate.

L'obiettivo di determinare un giudizio di efficacia è stato conseguito verificando le percezioni degli stakeholder rispetto agli obiettivi del Piano straordinario nel suo complesso e per linea di intervento attraverso un criterio statistico\metronomico. La valutazione si fonda su due tipologie di sondaggi: un questionario di tipo quantitativo è stato proposto alle imprese coinvolte dal Piano straordinario e ai soggetti della grande distribuzione organizzata (GDO) estera, e un questionario qualitativo è stato proposto alla comunità d'affari business e alla GDO degli Stati Uniti.

I risultati dedotti a partire dalle informazioni quali-quantitative raccolte nell'indagine realizzata presso le imprese beneficiarie, seppur parziali e riferite a un arco temporale limitato, sono nell'insieme positivi. Complessivamente il 65 per cento delle imprese intervistate ritiene che il Piano straordinario abbia contribuito allo sviluppo aziendale in ambito internazionale.

* Redatto da Federica David, MiSE.

³⁷ Condotto dalla società Lattanzio Advisory

L'export generato dal Piano 2015 e 2016 è stimabile attorno a un valore compreso fra 400 e 500 milioni di euro³⁸.

Il valore medio in termini di ricavi generati dall'investimento di 1 euro in attività di promozione è pari a circa 3 euro, con punte di 14/15 euro per le azioni presso la GDO e di 4/5 euro per i progetti a favore delle fiere italiane che dimostrano di essere le linee di intervento con una maggior redditività dell'investimento.

L'impatto in termini di nuove assunzioni di personale grazie al Piano è stimabile attorno ad un valore compreso fra 2.300 e 3.300 nuovi addetti. In questo valore non è compreso l'impatto locale connesso agli investimenti realizzati in Italia stimabile attorno a circa 750/1.000 nuovi addetti.

Nello specifico delle singole misure, lo studio ha rilevato che relativamente alle iniziative di formazione e informazione per le aziende il 78 per cento delle imprese coinvolte ritiene di aver migliorato le proprie competenze sui mercati esteri; l'88 per cento ha realizzato o realizzerà a breve progetti di internazionalizzazione e per il 75 per cento dei casi questi progetti hanno gli stessi target del Piano straordinario. Il risultato si dimostra quindi soddisfacente essendo l'obiettivo di questa linea principalmente quello di creare competenze e sollecitare le imprese nella messa in atto dei loro progetti di internazionalizzazione.

Nell'ambito delle attività di formazione sono state realizzate 260 iniziative, che hanno coinvolto oltre 6.600 partecipanti (con un tasso medio di inserimento nel mondo del lavoro dei giovani formati pari al 90 per cento) e servito oltre 5.100 aziende.

Le imprese che hanno partecipato alla linea di supporto alle più rilevanti manifestazioni fieristiche italiane di livello internazionale forniscono per il 75 per cento una valutazione positiva del Piano straordinario, giudizio motivato soprattutto sulle evidenze di un contributo all'internazionalizzazione, in termini di aumento del fatturato atteso nel triennio successivo e di accrescimento delle competenze sui mercati esteri.

Nell'ambito della definizione di accordi con alcune importanti catene commerciali operanti nei principali mercati esteri sono state concluse convenzioni negli Stati Uniti, in Giappone, Regno Unito, Cile, Canada, coinvolgendo più di 3.380 imprese, di cui oltre 860 divenute nuovi fornitori generando acquisti aggiuntivi per un complesso di 250,5 milioni di euro, con un moltiplicatore medio dell'investimento pubblico pari a circa 15 (ossia, 15 euro di vendite aggiuntive all'ingrosso per ogni euro pubblico investito).

La linea riguardante la realizzazione di un segno distintivo unico delle produzioni agricole ed agroalimentari, ideato in occasione dell'EXPO 2015 con il *claim "Extraordinary Italian Taste"* ha ottenuto 960 milioni di visualizzazioni stimate³⁹ ed ha coinvolto 122 imprese⁴⁰.

La realizzazione di campagne di promozione strategica nei mercati più rilevanti e di contrasto al fenomeno dell'*Italian sounding* ha ottenuto da parte dell'80 per cento dei consorzi intervistati una percezione molto positiva. Secondo le rilevazioni, il 90 per cento dei consorzi ha stretto rapporti di partnership commerciale grazie alle iniziative del Piano straordinario, mentre il rimanente 10 per cento è in procinto di concludere nuovi accordi. Il 91 per cento afferma che il Piano straordinario ha contribuito al proprio processo di internazionalizzazione, il 73 per cento dichiara di aver ricevuto un contributo all'incremento del fatturato estero rispetto ai tre anni precedenti, mentre l'82 per cento prevede di ottenere ulteriori incrementi nel prossimo triennio.

³⁸ Da questo valore sono esclusi i risultati delle linee "marchio distintivo unico" ed "e-commerce"

³⁹ 30 milioni su giornali e riviste, 120 milioni sui media, 270 nel canale "Out of home" e 550 milioni digitali (*web e social media*).

⁴⁰ La concessione del marchio avviene attraverso una procedura gestita dal MPAAF.



Il Piano straordinario ha inoltre finanziato misure volte a potenziare gli strumenti a disposizione della digitalizzazione delle aziende per favorire l'accesso alle piattaforme digitali e promuovere l'e-commerce quale nuovo canale di penetrazione commerciale, per consentire alle PMI di superare i propri limiti dimensionali e di localizzazione grazie a un accesso immediato ai mercati globali.

A oggi, la promozione con HEB negli Stati Uniti ha coinvolto 532 imprese con un incremento degli acquisti del 26 per cento nel biennio.

Il settore dell'e-commerce sembra presentare comunque nel nostro paese alcune criticità di fondo legate alla mancanza nelle aziende di figure specializzate sulle competenze digitali, al ritardo nell'attivazione di canali e-commerce aziendali e dalla presenza di numerosi canali per il commercio elettronico non tradotti nelle principali lingue estere nonché dall'assenza di un approccio strategico allo sviluppo commerciale digitale.

La partecipazione collettiva alle fiere estere ha permesso di favorire l'internazionalizzazione di molte imprese anche di piccola dimensione. Il 68 per cento delle aziende che ha partecipato a tale linea di intervento ritiene di aver avuto dal Piano straordinario un contributo positivo all'internazionalizzazione e il 72 per cento lo consiglierebbe ad altre imprese, mentre il contributo all'aumento del fatturato rispetto al precedente triennio o del fatturato atteso nei prossimi tre anni si assesta sopra il 53 per cento. L'analisi ha comunque evidenziato come siano soprattutto le microimprese ad incontrare grande difficoltà nell'affrontare mercati molto complessi, mentre risultati migliori sono stati raggiunti dalle piccole e medie.

L'iniziativa dei voucher TEM (*Temporary Export Manager*) è stata ampiamente apprezzata ed ha portato le PMI a focalizzarsi sull'importanza di esportare, sostenendole nella definizione di una strategia di apertura dei mercati e riversando competenze economico-finanziarie. Il 66 per cento delle aziende coinvolte afferma che il Piano straordinario ha contribuito al proprio processo di internazionalizzazione e il 72 per cento lo consiglierebbe ad altre imprese, mentre il 50 per cento delle imprese partecipanti intende continuare con l'esperienza dell'export manager.

Il progetto è stato riconosciuto come un valido supporto per le aziende di medie dimensioni e con un elevato potenziale, ma mezzi economici non adeguati a garantirsi un profilo di livello. Un aspetto molto gradito alle aziende è stata la facoltà di scelta sia della risorsa da impiegare sia del paese di interesse, che evidenzia il rispetto delle valutazioni aziendali.

L'analisi quantitativa ha messo in luce che, grazie a questa iniziativa, il 57 per cento delle imprese è entrato in contatto con nuovi paesi; inoltre, il 71 per cento afferma di aver migliorato le proprie competenze su mercati esteri, il 41 per cento dichiara di aver ricevuto un contributo all'incremento del fatturato estero e il 56 per cento prevede di ottenere ulteriori contributi in futuro.

Infine la linea relativa alle iniziative di promozione degli investimenti in Italia e assistenza degli investitori esteri ha previsto la realizzazione di 38 iniziative in cui sono stati coinvolti più di 600 soggetti in rappresentanza degli interessi dei territori e delle associazioni imprenditoriali. Tali soggetti hanno partecipato alle missioni estere finalizzate all'attrazione degli investimenti in Italia.

Come riportato nel paragrafo sulle politiche governative le statistiche sugli investimenti diretti esteri attratti nel paese mostrano l'Italia in netta crescita posizionandosi, nel FDI Confidence Index 2017 a cura di *AT Kearney*, tra i primi dieci mercati più attrattivi.



7.3.2 Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale*

Il Ministero degli Affari esteri e della cooperazione internazionale (MAECI) ha proseguito nella verifica e valorizzazione dell'attività svolta dalla rete diplomatico-consolare, a beneficio delle imprese, in particolare concentrandosi su commesse e contratti conclusi nel 2016, aggiungendo a esso un focus sulle attività intraprese per la rimozione di barriere non tariffarie nei mercati esteri.

Lo studio è relativo all'impatto sull'economia italiana dell'attività della diplomazia a sostegno delle imprese, in particolare alla conclusione di contratti e assegnazione di gare internazionali da parte delle imprese italiane che hanno beneficiato di un sostegno delle Ambasciate e Consolati italiani nel mondo. Il sostegno è stato declinato nelle quattro forme tipiche di assistenza diretta alle imprese da parte della rete diplomatica, ossia attività di orientamento al mercato, sensibilizzazione delle autorità locali in relazione alla partecipazione alle gare d'appalto, accompagnamento nello sviluppo del business con le autorità locali e intervento presso le autorità locali per la risoluzione di controversie. Per meglio confrontare i risultati del biennio 2014-2015 con quelli del 2016, la metodologia di raccolta ed elaborazione dei dati è rimasta la stessa: sulla base della cognizione effettuata dalla rete diplomatico-consolare e dalle ricerche e analisi di fonti terze da parte di Prometeia, è stata elaborata la stima di impatto complessivo sull'economia italiana. Esso è stato considerato in termini di impatto diretto, indiretto e indotto: l'impatto diretto considera il valore aggiunto, l'occupazione e il gettito fiscale generati in Italia dalle imprese interessate dal progetto nato dal contratto firmato o dalla gara vinte; l'impatto indiretto considera il valore aggiunto, l'occupazione e il gettito fiscale generati lungo la filiera dei fornitori dell'impresa interessata dal progetto; l'impatto indotto considera il valore aggiunto, l'occupazione e il gettito fiscale generati grazie ai consumi dei dipendenti dell'impresa interessata dal progetto e dalle imprese di filiera coinvolte.

Tavola 7.19 - Risultati in termini di impatto diretto, indiretto, indotto e complessivo
Miliardi di euro e migliaia di occupati

	2014				2015				2016			
	Impatto diretto	Impatto indiretto	Impatto indotto	Impatto complessivo	Impatto diretto	Impatto indiretto	Impatto indotto	Impatto complessivo	Impatto diretto	Impatto indiretto	Impatto indotto	Impatto complessivo
Ricavi	10,4	-	-	-	15,4	-	-	-	-	-	-	-
Valore aggiunto	4,2	5,2	1,5	10,9	6,5	7,5	2,4	16,4	8,1	9,8	3,5	21,4
Gettito fiscale	1,5	2,0	0,6	4,5	2,5	2,9	1,0	6,7	3,1	4,2	1,5	8,8
Occupazione	38,0	88,0	25,0	151,0	72,0	122,0	40,0	234,0	84,0	166,0	58,0	307,0

Fonte: Prometeia

Per il 2016 sono stati analizzati 599 progetti, in 90 paesi, per un valore ad appannaggio delle imprese italiane pari a 39 miliardi di euro. Questi progetti hanno coinvolto oltre 300 imprese, di cui il 54 per cento di dimensioni piccole o medie (con un fatturato annuo inferiore ai 50 milioni di euro). I risultati (tavola 7.19) mostrano un impatto significativo delle imprese che hanno

* Redatto da Stefano Nicoletti, Davide Colombo, Paola Chiappetta, Giamberto De Vito, Alessandra Palumbo e Claudio Barchesi, MAECI.



beneficiato dell'intervento delle Ambasciate e dei Consolati. L'apporto complessivo in termini di valore aggiunto è stato calcolato in 21,4 miliardi di euro, pari a circa l'1,4 per cento del prodotto interno lordo. Inoltre, in termini di gettito fiscale complessivo, è stato stimato un impatto di 8,8 miliardi di euro e, per quanto riguarda l'impatto sull'occupazione, è stato stimato un contributo al sostegno di 307 mila occupati. Rispetto al biennio precedente, sono incrementati tutti gli indicatori, a testimonianza dell'interazione sempre maggiore tra le imprese italiane e la rete diplomatico-consolare e della sua azione efficace nel sostegno del tessuto economico-impresoriale italiano all'estero.

Lo studio ha riservato, inoltre, un approfondimento sulle iniziative intraprese dalle Ambasciate in raccordo con i ministeri tecnici (Ministero dello Sviluppo economico, Ministero della Salute e Ministero delle Politiche agricole, alimentari e forestali) per la rimozione di barriere non tariffarie sui mercati esteri, che ha l'obiettivo di quantificare gli effetti di tali azioni sulle esportazioni di prodotti italiani.

Oltre al complesso lavoro diplomatico che viene svolto sui tavoli negoziali per i grandi accordi commerciali, che consentono alle imprese italiane di allargare i propri orizzonti di mercato, esiste una sfera di attività che concerne la rimozione di singole barriere all'ingresso dei mercati, determinate da standard tecnici o sanitari e fitosanitari.

Sono stati raccolti dati relativi a 100 interventi che hanno avuto come esito la rimozione di misure non tariffarie. L'analisi si è concentrata su iniziative inerenti a standard tecnici o sanitari e fitosanitari in 22 paesi nel triennio 2013-2015 e sull'effetto che la rimozione ha avuto sull'andamento dell'export nell'anno immediatamente successivo. La stima econometrica prende in considerazione il differenziale tra aumento dell'export effettivo e potenziale (ossia l'aumento di esportazioni che si avrebbe mantenendo la misura in essere) nei venti settori coinvolti dalla rilevazione, la maggior parte dei quali legati all'agroalimentare. L'export incrementale, che così si genera, è stato stimato pari a 23 milioni di euro nel 2014, 29 milioni nel 2015 e 45 milioni nel 2016, per le misure su cui Ambasciate e amministrazioni tecniche sono intervenute l'anno precedente.



Indagine Doxa sull'internazionalizzazione delle medie imprese manifatturiere e l'interazione con la Farnesina e la sua rete diplomatico-consolare

di MAECI

Nel 2017 è stata condotta anche un'altra indagine sul tema dell'internazionalizzazione, realizzata dall'Istituto Doxa, volta ad approfondire le modalità e le strategie di penetrazione dei mercati esteri, da parte delle medie imprese (soprattutto manifatturiere) e il grado di conoscenza e utilizzo degli strumenti messi a disposizione dal MAECI e dalla rete diplomatico-consolare.

L'indagine è stata realizzata con una metodologia di tipo quali-quantitativo: quattro workshop nelle città di Milano, Verona, Roma e Bari nella prima fase a cui si è aggiunta la rilevazione condotta con il sistema CAWI (*Computer Assisted Web Interview*) per la seconda fase di indagine.

La consistenza del campione è stata di 403 medie imprese manifatturiere e del settore delle costruzioni internazionalizzate (50-249 addetti), di cui l'86,6 per cento con un fatturato compreso tra 10 e 50 milioni di euro e il 13,4 per cento con un giro d'affari superiore ai 50 milioni di euro; un campione sufficientemente rappresentativo se si pensa che le medie imprese in Italia sono circa 24.000 di cui 10.000 internazionalizzate, il 75 per cento delle quali nel settore manifatturiero (fonte CERVED).

Delle imprese intervistate l'87,8 per cento appartiene al settore manifatturiero, mentre il restante 12,2 per cento a quello delle costruzioni. In termini geografici il 37,2 per cento proviene dal Nord-ovest, il 33 per cento dal Nord-est, il 16,1 per cento dal Centro e il 13,6 per cento da Sud e Isole.

Le caratteristiche dell'attività internazionale delle imprese coinvolte

Le medie imprese internazionalizzate intervistate hanno mostrato una consolidata e continua presenza sui mercati esteri: il 56,5 per cento è internazionalizzato da oltre 6 anni e il 34,2 per cento da oltre dieci anni. Inoltre, i rapporti con l'estero sono continuativi nel 91,8 per cento dei casi e solo nell'8,2 per cento sono occasionali. In termini di fatturato, la quota realizzata all'estero da queste imprese è rilevante. In particolare, il 64,1 per cento delle imprese realizza più di un quarto del proprio fatturato da attività con l'estero e il 17,4 per cento addirittura oltre la metà del proprio fatturato. Sempre in termini di fatturato, il 59,6 per cento delle imprese prevede un aumento del fatturato estero nel prossimo biennio (a fronte di un 56,3 per cento che prevede un aumento complessivo del fatturato), il 25,6 per cento stima un fatturato estero stabile e solo il 14,9 per cento stima una riduzione del fatturato estero nei prossimi due anni. Emerge, dunque, una predisposizione delle medie imprese a valutare i mercati esteri come una risorsa fondamentale per la propria crescita e la previsione di consolidare la presenza e l'attività internazionale.

Principali risultati

Il processo di internazionalizzazione e la scelta dei mercati

Il processo di internazionalizzazione delle medie imprese tende ad avvicinarsi maggiormente a quello delle piccole imprese più che delle grandi. La decisione di internazionalizzarsi viene presa, in maggior misura, su spinta della proprietà (41,4 per cento) e del management (29,5 per cento) e in misura molto minore su input di esperti, consulenti, associazioni di categoria o camere di commercio. Interessante notare come le motivazioni che spingono i decisori a internazionalizzare l'impresa (e la scelta delle aree geo-economiche) sono sostanzialmente legate a fattori esogeni all'impresa e non a una strategia proattiva: la principale motivazione rimane infatti l'alta



domanda del prodotto nel mercato estero (25,3 per cento), seguita dalla possibilità di far fronte al calo di domanda interna (12,4 per cento) e al coinvolgimento da parte di un partner straniero (7,4 per cento); nella spinta motivazionale pesa di meno la valutazione del costo dei fattori (6,9 per cento), l'integrazione della filiera (5,5 per cento) e l'accesso a nuove risorse, finanziarie (5,2 per cento) e di conoscenza/competenze (5 per cento).

Non solo nella scelta di internazionalizzarsi, ma anche nella scelta dei paesi in cui operare emerge una logica legata a fattori come l'elevata domanda del prodotto, i contatti con i clienti esteri e la vicinanza del mercato, più che un'analisi strategica e approfondita dei costi-benefici, anche in ottica di medio e lungo periodo.

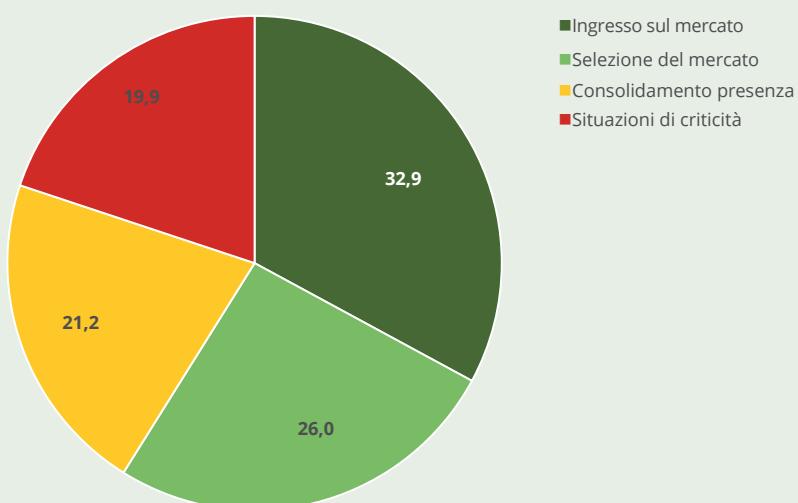
Le principali problematiche interne ed esterne nello sviluppo delle attività all'estero

I principali limiti interni evidenziati dalle imprese sono di natura finanziaria, dimensionale e di risorse interne (in particolare, viene evidenziata la mancanza di personale in grado di affrontare esperienze internazionali). Le principali problematiche esterne sono ascrivibili all'incertezza e instabilità dei mercati esteri, alla difficoltà di selezione del partner locale e alla mancanza di conoscenza delle normative locali. La questione centrale – più che la mancanza di sostegno da parte delle istituzioni - sembra essere la difficoltà a reperire informazioni qualificate.

Il grado di conoscenza e di utilizzo dei servizi del MAECI

Gli enti maggiormente conosciuti e più utilizzati dalle aziende nel processo di internazionalizzazione sono gli istituti di credito e gli operatori territorialmente più prossimi alle imprese, quali associazioni industriali, camere di commercio ed enti fiera, con un grado di notorietà che va dal 65 al 71,7 per cento e un grado di utilizzo che oscilla tra il 44,9 e il 47,9 per cento delle imprese coinvolte nell'indagine.

Grafico 1 - Fase in cui le medie imprese si rivolgono alla Farnesina e alla sua rete diplomatico-consolare



Fonte: Doxa



Il MAECl – nel suo ruolo di istituzione a sostegno dell'internazionalizzazione - è conosciuto dal 58,3 per cento delle medie imprese manifatturiere intervistate e utilizzato dal 36,2 per cento. Interessante comprendere in quali fasi del percorso di internazionalizzazione le imprese si sono rivolte al MAECl: nella fase di selezione del mercato il 26 per cento, nella fase di ingresso sul mercato il 32,9 per cento, nella fase di consolidamento della presenza il 21,2 per cento e in presenza di situazioni di criticità il 19,9 per cento. Esiste, dunque, un equilibrio nella ricerca del sostegno della Farnesina per tutte le fasi del processo di internazionalizzazione e non solo un ricorso ad Ambasciate e Consolati quando le imprese devono affrontare fasi "patologiche". Il 92,4 per cento delle medie imprese intervistate che ha beneficiato dei servizi del MAECl e della sua rete di Ambasciate e Consolati ritiene utile il ruolo del Ministero.

7.3.3 ICE-Agenzia*

Nel 2017 è proseguita la rilevazione e la valutazione della *performance* interna dell'ICE, in ottimperanza al decreto legislativo 150 del 2009⁴¹. Sono stati utilizzati i 60 indicatori definiti nel Piano della performance dell'ICE per misurare sia il grado di raggiungimento degli obiettivi strategici dell'ente che il conseguimento degli obiettivi operativi, attribuiti a tutte le unità organizzative. Gli obiettivi strategici considerati sono stati i seguenti:

- accrescere il grado di internazionalizzazione delle imprese italiane migliorando l'offerta dei servizi e ampliando l'utenza dell'Agenzia, e promuovere gli investimenti esteri in entrata;
- semplificare i processi di lavoro, perseguiendo l'economicità dell'azione amministrativa e garantire la trasparenza e le pari opportunità.

Gli obiettivi operativi assegnati agli uffici sono strettamente correlati agli obiettivi strategici dell'ente e ciascuna unità organizzativa concorre al loro raggiungimento.

Nel complesso, in una scala da 0 a 100, la valutazione della *performance* organizzativa dell'ICE nel 2017 è risultata pari al 97,23 per cento, in aumento rispetto all'anno precedente (95,64 per cento)⁴².

Si segnala, quale elemento innovativo di rilievo introdotto nella valutazione della *performance* 2017, l'inserimento di un nuovo indicatore strategico di impatto, attraverso il quale l'ente ha inteso misurare l'efficacia dei propri servizi sull'export delle aziende clienti. La misurazione è stata effettuata in collaborazione con Istat che ha messo in relazione le banche dati della clientela ICE con gli archivi dei microdati sulle imprese attive nel commercio internazionale.

L'analisi considera le imprese che nel 2015 hanno usufruito di servizi promozionali e di servizi di assistenza a pagamento, con l'obiettivo di verificare l'andamento delle loro vendite estere nei due anni successivi. La misurazione è stata effettuata a partire da 4.400 imprese clienti dell'ICE, registrate nel 2015, che hanno usufruito di servizi promozionali e di servizi di assistenza e informazione a pagamento. Ai fini di una valutazione sull'efficacia, la *performance* dei clienti ICE è stata comparata con le esportazioni del resto delle imprese esportatrici 2017 - al netto, quindi, delle aziende clienti dell'ICE.

* Redatto da Stefania Spingola, ICE, con la collaborazione dei referenti delle attività descritte.

⁴¹ Modificato dal decreto legislativo 74 del 2017.

⁴² Per visionare la documentazione relativa al processo di valutazione si consulti la sezione Amministrazione trasparente - *Performance* all'indirizzo Internet <http://www.ice.it>.



I dati sull'andamento delle esportazioni relativi ai due insiemi di imprese mostrano che nel periodo 2016-2017 i clienti dell'ICE hanno accresciuto le loro esportazioni del 9,7 per cento, mentre l'incremento delle aziende non clienti ICE è risultato pari all'8,6 per cento⁴³ (tavola 7.20).

Tavola 7.20 - Valutazione di impatto: clienti ICE registrati nel 2015 e andamento delle esportazioni rispetto al resto delle imprese esportatrici

Valori in miliardi di euro e variazioni percentuali

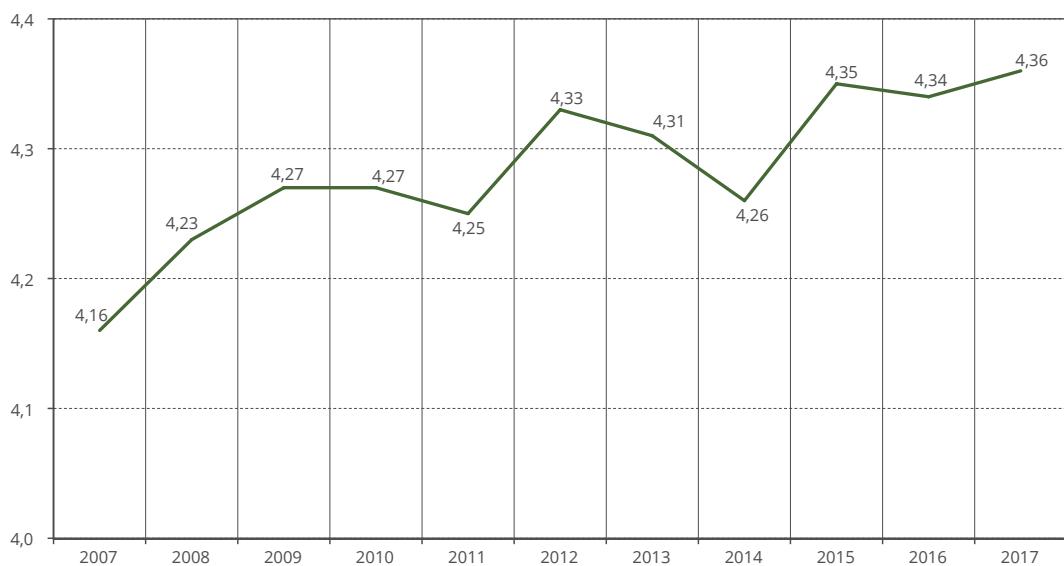
	Esportazioni			
	2015	2016	2017	Variazione 2017/2015
Clienti ICE di servizi promozionali e di assistenza a pagamento	47,0	48,7	51,5	9,7
Imprese esportatrici al netto dei clienti ICE	365,3	368,5	396,6	8,6
Total esportazioni italiane	412,3	417,3	448,1	8,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat, anno di benchmark 2015

È altresì proseguita anche la valutazione dell'efficacia qualitativa esterna, tramite la misurazione del gradimento dei servizi resi, aspetto che costituisce parte integrante del processo di valutazione della *performance* descritto.

Grafico 7.8 - Soddisfazione complessiva dei partecipanti alle attività promozionali dell'ICE

Media semplice, scala da un minimo di 1 a un massimo di 5



Fonte: ICE

⁴³ Occorre considerare che i clienti dell'Agenzia si discostano notevolmente, per caratteristiche, dalla media delle imprese esportatrici italiane, essendo molto meno rappresentate le micro-imprese e presentando una maggiore concentrazione nei settori dell'agroalimentare e della meccanica. Sulla diversa dimensione aziendale del campione ICE influisce il fatto che molte imprese ricorrono ai servizi dell'Agenzia con l'obiettivo di espandersi su mercati lontani o difficili, per affrontare i quali devono disporre di un'organizzazione adatta a superare varie barriere (anche di costo), e questo non sempre è alla portata delle imprese più piccole (per approfondimenti sulle caratteristiche della clientela ICE si veda il contributo di Castelli C., Esposito L., Sacilotto R., Soriani L., "I clienti dell'ICE-Agenzia: grado di internazionalizzazione e persistenza sui mercati esteri", Rapporto ICE 2015-16).

Da oltre un decennio l'ICE effettua una rilevazione della soddisfazione sui servizi offerti tra le aziende partecipanti alle iniziative promozionali, sulla base di questionari raccolti al termine dell'evento. Nel 2017 sono stati elaborati 4.710 questionari (contro i 3.792 del 2016), compilati in occasione di 202 azioni promozionali (170 nel 2016). Il grado medio di soddisfazione sui servizi forniti dall'ICE prima e durante lo svolgimento dell'attività promozionale, valutato dagli operatori mediante il parametro *giudizio globale*, si è attestato a 4,36 su un massimo di 5, in lieve incremento rispetto al risultato del 2016 (grafico 7.8).

A tale indagine, effettuata "a caldo" sui servizi promozionali, si sono affiancate dal 2014 al 2016 rilevazioni di *customer satisfaction* "a freddo", con metodologia CATI/CAWI, ad opera di una società specializzata esterna⁴⁴.

Per il 2017, per la prima volta, nell'ottica di sistematizzare e rendere omogenea la metodologia applicata per tutta l'attività dell'ICE, è stata commissionata ad una società esterna⁴⁵ la realizzazione, con cadenza semestrale, di un'indagine integrata sulla soddisfazione della clientela riferita sia ai servizi promozionali che ai servizi di assistenza/consulenza e formazione, sia a titolo gratuito che dietro corrispettivo.

La ricerca ha esplorato il grado di soddisfazione per il servizio nel dettaglio dei diversi aspetti e a livello globale, la propensione a servirsi ancora di ICE, l'efficacia della comunicazione e il grado di informazione sui servizi offerti, con un focus sul nuovo portale di ICE Agenzia, diventato operativo a dicembre 2017.

Nel complesso sono state effettuate 6.974 interviste, nei settori della promozione, della formazione e dell'assistenza, con metodologia CATI/CAWI.

Per quanto riguarda i servizi promozionali, l'esame del campione di intervistati evidenzia in genere una prevalenza di piccole e piccolissime aziende tra i partecipanti; l'incidenza delle piccolissime (fino a 9 addetti) risulta più marcata per i *Roadshow* e i seminari-workshop, in relazione ai quali si registra anche una più elevata quota di aziende che ancora non esportano.

L'indagine mostra alti livelli di soddisfazione per tutti i servizi promozionali indagati. Nel complesso, il gradimento da parte delle aziende è risultato pari ad una media di 4,32 (in una scala da 1 a 5) per l'organizzazione dell'evento e di 4,00 per la sua efficacia. L'analisi della rispondenza dell'evento alla strategia aziendale evidenzia livelli di *performance* e una soddisfazione generale direttamente correlati al numero di contatti e accordi di distribuzione/collaborazione che si è riusciti a stabilire.

La propensione a partecipare ad una nuova edizione dell'evento è generalmente molto alta ed espressa positivamente da almeno 8 aziende su 10, soprattutto con riferimento ai *Roadshow* ed ai seminari/workshop.

I servizi di formazione mostrano elevati livelli di soddisfazione per tutti gli aspetti analizzati, sia di tipo organizzativo (4,40 il giudizio medio) che riferiti all'efficacia complessiva dell'evento (4,36). Ben l'89% degli intervistati si dichiara propenso a partecipare ad una nuova edizione dell'evento.

L'indagine sui servizi di assistenza/consulenza ha riguardato i servizi a corrispettivo e gratuiti erogati dalla rete di uffici all'estero dell'ICE ed i servizi on line o da portale (www.ice.it).

Sono soprattutto le imprese piccole e piccolissime ad usufruire dei servizi gratuiti o da portale, mentre ricorrono ai servizi a pagamento principalmente le aziende medie e medio-grandi.

Dalle interviste effettuate si evidenzia una soddisfazione moderata per i servizi a corrispettivo e

⁴⁴ I risultati di queste indagini, realizzate dalla società Pragma, sono stati descritti nelle edizioni 2015-16 e 2016-17 del Rapporto ICE.

⁴⁵ L'indagine è stata realizzata dall'Istituto Piepoli.



gratuiti, mentre ampi margini di miglioramento presentano i servizi da portale. Il grado di fidelizzazione è comunque molto alto.

L'area della comunicazione e dell'informazione sui servizi offerti mostra invece ampi margini di crescita: soltanto un quinto delle aziende clienti si ritengono informate sui servizi dell'ICE-Agenzia.

In un percorso di miglioramento si inserisce, quindi, il lancio del nuovo portale, avvenuto nel mese di dicembre 2017, con un forte focus sull'utilizzo dei social media. Il 12 per cento dei clienti ha avuto accesso al nuovo portale ed ha riportato un livello di soddisfazione decisamente alto per i contenuti e gli aggiornamenti presenti.

L'analisi è stata completata con la costruzione dell'indicatore TRI-SAT, che combina la valutazione di soddisfazione con *loyalty* e attrattività, con l'obiettivo di mostrare la capacità di crescita e proiezione di ICE Agenzia nel medio periodo.

Promozione, formazione e servizi mostrano un alto livello di *performance* sia per soddisfazione che per *loyalty*. L'attrattività presenta, invece, livelli non elevati. Su questo indicatore, inteso come leadership e connotazione di prestigio, si fonderà la sfida futura dell'ICE, al fine di migliorare e consolidare la propria posizione sul mercato, caratterizzato da frammentazione e molteplicità di attori.

7.3.4 Gruppo CDP*

Per valutare l'efficacia dell'azione di sostegno all'economia italiana, nel 2018 il Gruppo Cassa depositi e prestiti (CDP) ha promosso uno studio di valutazione di impatto delle proprie attività con l'obiettivo di quantificare gli effetti e le ricadute che queste hanno sul tessuto economico italiano. Lo studio è stato realizzato in collaborazione con la società di ricerca economica Prometeia e rappresenta la prima esperienza di approfondimento e valutazione dell'intera operatività di un'istituzione nazionale di promozione, e pone quindi il Gruppo CDP su questi temi all'avanguardia tra le sue omologhe europee.

L'analisi dello studio di impatto si riferisce agli effetti complessivi determinati sull'economia dai flussi di risorse attivate (calcolate come somma tra le risorse messe a disposizione direttamente dal Gruppo e quelle di terzi catalizzate grazie al ruolo di anchor investor/lender del Gruppo stesso) nel triennio 2015-2017 nelle principali linee d'intervento: settore pubblico e infrastrutture, imprese, real estate, internazionalizzazione.

Nel triennio in esame, le risorse attivate dal Gruppo ammontano a circa 162 miliardi di euro, dei quali circa il 44 per cento è rappresentato da risorse di terzi⁴⁶.

I risultati della stima indicano a livello aggregato che le attività del Gruppo CDP (considerando gli effetti diretti, indiretti e indotti) valgono al 2017: il 2,3 per cento del PIL, il 3,8 per cento dell'export e il 9,2 per cento degli investimenti. Complessivamente, inoltre, le attività del Gruppo sostengono circa il 2 per cento dell'occupazione (espressa in ULA)⁴⁷.

* Redatto da Alessandro Melini (CDP), Fabiola Carosini e Veronica Quinto (SIMEST), Ivano Gioia e Stefano Gorissen (SACE).

⁴⁶ Di queste risorse, ai fini della valutazione d'impatto, sono stati considerati esclusivamente i flussi finanziari che hanno sostenuto la domanda aggregata attraverso nuovi investimenti, export e consumi e che presentano elementi di addizionalità. Il valore di tali risorse nel triennio 2015-2017 è pari a circa 105 miliardi di euro.

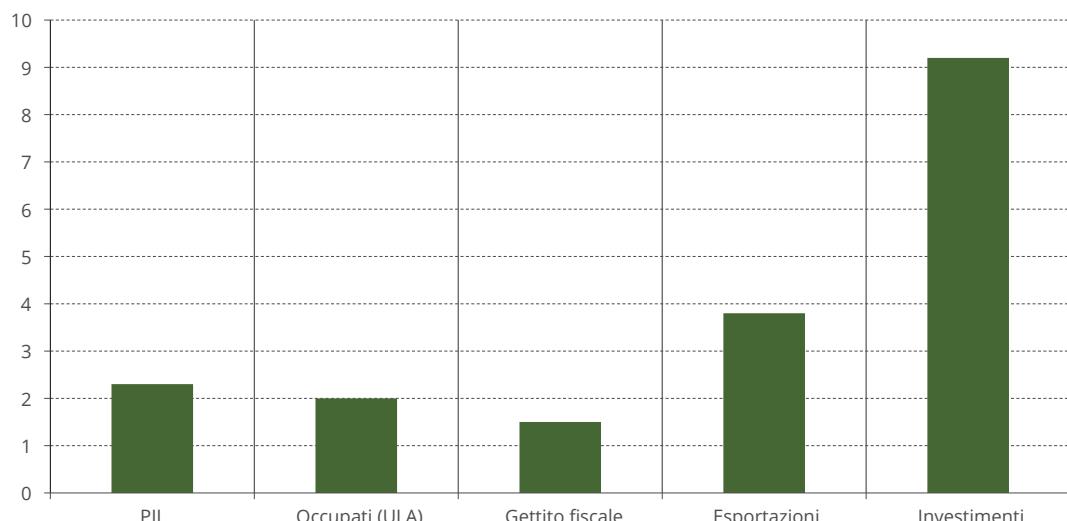
⁴⁷ Il Gruppo BEI ha condotto una valutazione di impatto analoga (sebbene con approcci metodologici parzialmente differenti) sulle proprie attività nei 28 Paesi UE per gli investimenti deliberati nel biennio 2015-2016. Le stime indicano un'incidenza del Gruppo BEI sul PIL europeo pari a circa il 2,3 per cento e un sostegno all'occupazione nell'ordine dell'1,0 per cento.

ULA: numero di unità lavorative anno, calcolato come numero medio mensile di dipendenti occupati a tempo pieno durante un anno.



Grafico 7.9 - Incidenza percentuale dell'attività del Gruppo CDP su valori totali 2017

Pesi percentuali



Fonte: elaborazioni Prometeia su dati gruppo CDP

In particolare, una parte rilevante dello Studio è stata dedicata a valutare l'efficacia e gli effetti dell'intervento del Polo SACE-SIMEST sulle singole imprese clienti e lungo tutta la filiera produttiva.

Questa analisi si è avvalsa di una base dati di quasi 17 mila operazioni concluse tra il 2005 e il 2016 e circa 5.700 imprese clienti di SACE e SIMEST. La metodologia di analisi a livello micro è stata costruita a partire dalle best practice internazionali, e in particolare con il supporto di stime econometriche e identificazione di gruppi controfattuali di controllo al fine di quantificare il contributo addizionale delle attività del Polo SACE-SIMEST in termini di grandezze economico-finanziarie a livello d'impresa.

Le stime mostrano un impatto in termini di maggior fatturato addizionale attribuibile al ruolo del Polo pari a circa 16,3 miliardi di euro nel 2017. Considerando anche gli effetti indiretti (a monte della filiera) e indotti (consumi generati da maggiori redditi disponibili), tale impatto raggiunge 52 miliardi di euro, di cui il 42 per cento si riferisce al contributo generato da imprese medio-piccole. Al 2017, questi effetti hanno contribuito a generare circa l'1,1 per cento del PIL, sostenendo circa 220mila occupati (espressi in ULA).

Più in dettaglio, lo studio ha evidenziato l'impatto generalmente positivo dell'intervento del Polo su una serie di indicatori di performance aziendale delle imprese. È il caso del fatturato che, nell'arco dei tre anni successivi all'intervento, mostra un differenziale di crescita cumulato positivo compreso tra il 9,2 per cento e l'11,2 per cento. Favorevole anche la dinamica degli investimenti: +36 per cento l'impatto a tre anni per le imprese beneficiarie dell'intervento di SIMEST, +13,1 per cento quello a un anno per la clientela SACE⁴⁸.

I risultati confermano, inoltre, quanto l'internazionalizzazione giochi un ruolo significativo per l'upgrade delle imprese. Nella quasi totalità degli interventi presi in esame, la clientela del Polo esibisce un miglioramento della produttività del lavoro rispetto al controfattuale, con gli effetti

⁴⁸ La possibilità di studiare l'impatto di uno strumento per un arco di tempo superiore all'anno è limitata alle tipologie di intervento che presentano un'adeguata numerosità campionaria.



maggiori riscontrati negli strumenti a sostegno degli investimenti (+10,6 per cento SIMEST, +8,9 per cento SACE).

Oltre che in termini di crescita reale, gli interventi del Polo mostrano un'addizionalità di *performance* piuttosto diffusa anche dal punto di vista finanziario: i) il dato sulla sostenibilità (oneri finanziari pagati dalla clientela in percentuale del proprio margine operativo lordo) mostra che in tutti i casi in cui le stime sono risultate statisticamente significative si è osservata una considerevole riduzione del costo relativo degli oneri finanziari rispetto al controfattuale, in linea con il ruolo di mitigante del rischio del Polo dell'export e dell'internazionalizzazione; ii) il dato relativo all'indebitamento mostra un *deleveraging* delle imprese clienti più sostenuto rispetto al controfattuale.

Oltre che per la totalità delle imprese clienti, l'analisi è stata anche ripetuta per il sotto-campione delle piccole e medie imprese, per le quali ci si attende un contributo addizionale maggiore dell'intervento del Polo. Le PMI, infatti, trovano spesso proprio nell'aspetto dimensionale un vincolo di "accesso" al processo di internazionalizzazione. L'ipotesi sembra essere confermata dai risultati dell'esercizio econometrico che indicano un impatto superiore e statisticamente significativo rispetto a quanto riscontrato per l'intero campione. Ad esempio, nei tre anni successivi all'intervento del Polo, si sono registrati picchi di *performance* addizionale e cumulata particolarmente rilevanti nel caso delle imprese supportate da SIMEST: fino a +33 per cento per quanto riguarda il fatturato, +45 per cento per gli investimenti e -7,4 punti percentuali per il rapporto oneri finanziari su margine operativo lordo.

Applicando i risultati delle stime ai bilanci delle imprese clienti relativi al 2016, il trattamento del Polo ha generato 9,7 miliardi di euro di maggior fatturato (effetto diretto), in crescita del 22 per cento rispetto allo stesso valore calcolato per il 2015. Alla luce del posizionamento delle imprese lungo le rispettive catene produttive, è chiaro che un aumento del fatturato di una singola impresa genera una serie di effetti a monte della sua catena di fornitura. Applicando al fatturato addizionale delle imprese clienti nei diversi settori i moltiplicatori di filiera, emerge come i 9,7 miliardi⁴⁹ siano in grado di generare altri 10 lungo le rispettive filiere produttive (nell'ipotesi che non vengano spiazzate da altre commesse di sub-fornitura). Le medie imprese (con fatturato compreso tra 30 e 100 milioni di euro) sono quelle che hanno maggiormente beneficiato dell'intervento del Polo, con una crescita addizionale del fatturato pari al 73,5 per cento nel 2016.

⁴⁹ Questa è la stima del maggior fatturato grazie all'intervento del Polo nel 2016.

Appendice metodologica

Classificazioni

Le tavole presenti nel Rapporto ICE presentano i dati relativi al commercio internazionale secondo diverse linee di analisi: merceologica, geografica, territoriale e per dimensione d'impresa. Le classificazioni di tipo geografico e merceologico, che come le altre seguono la ripartizione utilizzata nelle statistiche ufficiali, meritano tuttavia una spiegazione più approfondita¹.

Tavola 1 – Classificazione dei paesi per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	PAESI
Unione europea (Ue)	Austria, Belgio, Bulgaria, Cipro, Croazia, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Irlanda, Italia, Lettonia, Lituania, Lussemburgo, Malta, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Regno Unito, Repubblica ceca, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Ungheria.
Paesi europei non Ue	Albania, Andorra, Bielorussia, Bosnia-Erzegovina, ex Repubblica jugoslava di Macedonia, Faer Øer, Gibilterra, Islanda, Kosovo (dal 1° giugno 2005), Liechtenstein, Montenegro (dal 1° giugno 2005), Norvegia, Repubblica moldova, Russia, San Marino, Santa Sede (Stato della Città del Vaticano), Serbia (dal 1° giugno 2005), Svizzera, Turchia, Ucraina.
Africa settentrionale	Algeria, Ceuta, Egitto, Libia, Marocco, Melilla, Sahara occidentale, Tunisia.
Altri paesi africani	Angola, Benin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Camerun, Capo Verde, Ciad, Comore, Congo ¹ , Costa d'Avorio, Eritrea, Etiopia, Gabon, Gambia, Ghana, Gibuti, Guine, Guine equatoriale, Guine-Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Maurizio, Mayotte, Mozambico, Namibia, Niger, Nigeria, Repubblica Centrafricana, Repubblica democratica del Congo, Repubblica unita di Tanzania, Ruanda, Sant'Elena, Ascensione e Tristan da Cunha, São Tomé e Príncipe, Senegal, Seychelles, Sierra Leone, Somalia, Sud Africa, Sudan, Sud Sudan, Swaziland, Territorio britannico dell'Oceano Indiano, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe.
America settentrionale	Canada, Groenlandia, Saint-Pierre e Miquelon, Stati Uniti.
America centro-meridionale	Anguilla, Antigua e Barbuda, Antille Olandesi, Argentina, Aruba, Bahamas, Barbados, Belize, Bermuda, Bolivia, Bonaire, Sint Eustatius e Saba, Brasile, Cile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Curaçao, Dominica, Ecuador, El Salvador, Giamaica, Grenada, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Isole Cayman, Isole Falkland, Isole Turks e Caicos, Isole Vergini americane, Isole Vergini britanniche, Messico, Montserrat, Nicaragua, Panama, Paraguay, Perù, Repubblica dominicana, Saint-Barthélemy, Saint Kitts e Nevis, Saint Vincent e le Grenadine, Santa Lucia, Sint Maarten, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguay, Venezuela.
Medio Oriente	Arabia Saudita, Armenia, Azerbaigian, Bahrein, Emirati Arabi Uniti, Georgia, Giordania, Iraq, Israele, Kuwait, Libano, Oman, Qatar, Repubblica islamica dell'Iran, Siria, Territorio palestinese occupato, Yemen.
Asia centrale	Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, India, Kazakistan, Kirghizistan, Nepal, Pakistan, Sri Lanka, Tagikistan, Turkmenistan, Uzbekistan.
Asia orientale	Birmania, Brunei, Cambogia, Cina, Corea del Nord, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Laos, Macao, Malaysia, Maldive, Mongolia, Singapore, Taiwan, Thailandia, Timor-Leste, Vietnam.
Oceania	Australia, Figi, Guam, Isola Christmas, Isole Cocos (Keeling), Isole Cook, Isole Heard e McDonald, Isole Marianne settentrionali, Isole Marshall, Isole minori periferiche degli Stati Uniti, Isola Norfolk, Isole Pitcairn, Isole Salomone, Kiribati, Nauru, Niue, Nuova Caledonia, Nuova Zelanda, Palau, Papua Nuova Guinea, Polinesia francese, Samoa, Samoa americane, Stati Federati di Micronesia, Tokelau, Tonga, Tuvalu, Vanuatu, Wallis e Futuna.
Altri territori	Antartide, Georgia del Sud e Isole Sandwich australi, Isola di Bouvet, Terre australi e antartiche francesi.

¹ Denominazione ufficiale della Repubblica del Congo, capitale Brazzaville

 Per maggiori informazioni si veda il capitolo 1 della Guida alla lettura dell'Annuario Istat-ICE, edizione 2018.

Le classificazioni geografiche a cui si fa generalmente riferimento in questo Rapporto, ovvero i paesi e le relative aree geografiche di appartenenza, sono quelle definite da Eurostat nella geo-nomenclatura. La tabella che segue riporta la suddetta classificazione delle aree geografiche per l'anno 2017.

Per le aree geografiche che hanno cambiato la propria composizione nel tempo – l'Unione Europea, l'Area euro, l'aggregato dei Paesi candidati UE e i Paesi europei non UE – la serie storica relativa agli anni precedenti è stata ricostruita in base alla composizione attuale dell'area.

Per quanto riguarda la composizione merceologica, la classificazione utilizzata nei dati commentati nel rapporto è quella ATECO 2007, secondo la denominazione italiana, CPA secondo la denominazione adottata a livello europeo, che raggruppa le merci in attività economiche con riferimento alla classificazione europea NACE Rev. 2. Attraverso una specifica tabella di corrispondenza NC-CPA, elaborata dall'Istat, è possibile associare le singole merci della NC (Nomenclatura Combinata²) alla quinta cifra dell'ATECO 2007.

Sistemi di indagine

Il sistema di indagini sul commercio estero di merci, gestito dall'Istat con la collaborazione dell'Agenzia delle Dogane come ente intermedio di rilevazione e partner tecnico-organizzativo, è costituito da due elaborazioni statistiche. La prima riguarda gli scambi di beni con i paesi extra Ue, per i quali si richiede agli operatori commerciali la compilazione del Documento amministrativo unico (DAU) per ogni singola operazione. Per gli scambi di beni con i paesi UE si utilizza invece il modello Intrastat, che dal 1993 sostituisce il documento doganale e consiste in una dichiarazione redatta, con cadenza mensile (in alcuni casi trimestrale), dagli operatori commerciali con riferimento ai movimenti di merci in entrata e in uscita. Le statistiche sul commercio estero escludono le merci in transito, tra cui anche quelle introdotte nei depositi doganali e magazzini generali, dal totale delle merci scambiate con l'estero, che tiene conto quindi soltanto di quelle effettivamente immesse in consumo.

I dati relativi agli scambi con l'estero di merci fanno riferimento a due aggregati distinti, operatori economici e imprese. Per gli operatori economici, soggetti identificati sulla base della partita IVA, sono a disposizione informazioni aggiornate all'ultimo anno solare, mentre non sono presenti informazioni di carattere strutturale (es. numero di addetti); queste sono invece disponibili per le imprese, per le quali tuttavia i dati rilevati presentano un minor livello di aggiornamento. La produzione dei dati sulla struttura delle imprese commerciali è stata recentemente armonizzata a livello europeo (sistema TEC - Trade by Enterprise Characteristics) per rendere possibili i confronti tra i sistemi imprenditoriali dei diversi paesi dell'Unione.

Il calcolo delle quote di mercato delle esportazioni dell'Italia e degli altri principali paesi, con dettaglio a livello settoriale, viene svolto dall'ICE attraverso l'analisi dei dati forniti dal *data provider* GTI (Global Trade Information Services), che raccoglie informazioni su importazioni e esportazioni dai singoli istituti nazionali di statistica. Tali dati vengono inoltre utilizzati per effettuare l'analisi *constant-market-shares* (CMS), che mira a scomporre, per un dato intervallo temporale, la variazione della quota di mercato delle esportazioni di un paese in tre distinti effetti: effetto competitività, effetto struttura ed effetto adattamento.

Oltre all'interscambio di merci, nel Rapporto si presentano anche i dati sull'interscambio di servizi e sugli investimenti diretti esteri, ricavati dai flussi di bilancia dei pagamenti e dalle consistenze della posizione patrimoniale dell'Italia, prodotti dalla Banca d'Italia. Le fonti utilizzate per la rilevazione di queste informazioni includono rilevazioni censuarie, dati amministrativi e

² La Nomenclatura Combinata è la classificazione europea delle merci utilizzata per le statistiche sul commercio estero.

indagini campionarie (queste ultime per i servizi di turismo, di trasporto di merci e per quelli finanziari). Dal 2014 la Banca d'Italia, in conformità a quanto avvenuto negli altri paesi dell'Unione Europea, ha adottato i nuovi standard internazionali su bilancia dei pagamenti e posizione patrimoniale sull'estero (BPM6), previsti dal Fondo Monetario Internazionale. Nel Rapporto vengono usati anche gli indicatori di competitività calcolati dalla Banca d'Italia sulla base dei prezzi alla produzione del settore manifatturiero, con riferimento a 62 paesi concorrenti.³

Riguardo alle imprese multinazionali, dal 2007 il Regolamento europeo prevede per i singoli stati dell'Unione la produzione di statistiche armonizzate a livello europeo, dette FATS (Foreign Affiliates Statistics), per valutare struttura, attività e competitività delle affiliate estere. L'Istat pertanto a livello nazionale rileva annualmente informazioni sulle imprese a controllo estero residenti in Italia (Inward FATS statistics) e sulle imprese a controllo nazionale residenti all'estero (Outward FATS statistics). Le imprese affiliate su cui viene svolta questa rilevazione sono quelle attive nel settore estrattivo, manifatturiero e nei servizi, che corrispondono ai settori da B a N e P-Q-R-S della classificazione delle attività economiche Ateco 2007. Per le informazioni sulle imprese a controllo estero residenti in Italia, l'Istat fa riferimento a una pluralità di fonti informative, tra cui un'apposita rilevazione realizzata con periodicità biennale, mentre, per le imprese a controllo nazionale residenti all'estero, la principale fonte di riferimento è rappresentata dai bilanci di impresa, in particolare dall'elenco di partecipazioni incluso nelle loro Note integrative.

Sempre in riferimento alle imprese multinazionali e alle loro caratteristiche, il Rapporto si serve delle informazioni fornite dalla banca dati Reprint, sviluppata da R&P in collaborazione con il Politecnico di Milano e ICE-Agenzia, che censisce le imprese italiane con partecipazioni all'estero e le imprese italiane partecipate da multinazionali estere. A differenza delle rilevazioni Inward e Outward FATS dell'Istat, Reprint rileva anche le partecipazioni azionarie di minoranza e fornisce un aggiornamento all'ultimo anno solare. Ogni anno, i dati integrano lo stock esistente di partecipazioni con le principali nuove iniziative (operazioni di fusione e acquisizione, investimenti *greenfield* e dismissioni) attivate da imprese italiane all'estero e da imprese estere in Italia. La copertura della banca dati Reprint comprende il settore primario, quello secondario e la gran parte delle attività terziarie, esclusi i servizi finanziari e immobiliari.

³ Per ulteriori informazioni sulla metodologia si rimanda a Felettigh A., Giordano C., Oddo G., Romano V. (2015), *Reassessing price-competitiveness indicators of the four largest euro-area countries and of their main trading partners*, in *Questioni di Economia e Finanza* (Occasional papers), n. 280, Roma, Banca d'Italia.

Guida alla lettura

Le convenzioni adoperate nelle tavole statistiche del Rapporto sono:

Linea (-)	a) il fenomeno non esiste; b) il fenomeno esiste e viene rilevato, ma i casi non si sono verificati.
Quattro puntini (....)	a) il fenomeno esiste, ma i dati non si conoscono per qualsiasi ragione; b) il fenomeno esiste, ma non è stato possibile calcolare l'indicatore perché i valori sono nulli o non significativi.
Due puntini (..)	a) i numeri non raggiungono la metà della cifra dell'ordine minimo considerato; b) l'esiguità del fenomeno rende i valori calcolati non significativi.
Tre segni più (+++)	Per variazioni superiori a 999,9 per cento.
Asterisco (*)	Dato oscurato per la tutela del segreto statistico.
Dati provvisori	I dati relativi ai periodi più recenti sono in parte provvisori e pertanto suscettibili di rettifiche nelle successive edizioni. I dati contenuti in precedenti pubblicazioni che non concordano con quelli del presente volume si intendono revisionati.
Numeri relativi	I numeri relativi (percentuali, rapporti di composizione, indicatori economici ecc.) sono generalmente calcolati su dati assoluti non arrotondati, mentre molti dati contenuti nel presente volume sono arrotondati (al migliaio, al milione ecc.). Rifacendo i calcoli in base a tali dati assoluti si possono pertanto avere dati relativi che differiscono leggermente da quelli contenuti nel volume.
Valori monetari	I valori monetari sono espressi in dollari per le statistiche a livello mondiale. I valori relativi alle statistiche europee sono espressi in euro. Anche i valori monetari relativi alle statistiche nazionali sono denominati esclusivamente in euro.

IMPAGINAZIONE E STAMPA

TIBURTINI
CARATTERE TIPOGRAFICO
www.tiburtini.it