



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO



L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2007-2008



Istituto nazionale
per il Commercio Estero



SISTEMA STATISTICO NAZIONALE
ISTITUTO NAZIONALE DI STATISTICA
ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

L'Italia nell'economia internazionale

Rapporto ICE 2007-2008

Il Rapporto è stato redatto da un gruppo di lavoro dell'Area Studi, Ricerche e Statistiche dell'ICE.

*Coordinamento:
Pier Alberto Cucino*

*Redazione:
Massimo Armenise, Ermanno Catullo, Ilaria Cingottini, Pier Alberto Cucino, Stefania Innocenti, Daniele Maddaloni, Elena Mazzeo, Roberta Mosca, Stefania Paladini, Alessia Proietti, Luigi Scorca, Simone Sorelli e, per il capitolo 9, Barbara Clementi, Pina Costa, Fabrizio Ferrari, Cristina Giglio, Fabio Giorgio, Fabio Pizzino, Camilla Sala.*

*Assistenza ed elaborazione dati:
Luca Lauro e RetItalia Internazionale S.p.A.*

*Si ringraziano per i suggerimenti e la collaborazione al Rapporto:
Fabrizio Onida, Giorgia Giovannetti, Sergio de Nardis, Lelio Iapadre, Roberto Monducci, Beniamino Quintieri, Lucia Tajoli e Roberto Tedeschi.*

*Hanno collaborato:
Alessia Amighini, Paola Anitori, Susanna Armani, Salvatore Baldone, Elisabetta Bilotta, Valentina Cariani, Maria Serena Causo, Nicola Coccia, Rosario Crinò, Alessandro Dattilo, Luca De Benedictis, Angelo di Stasi, Andrea Dossena, Anna Maria Falzoni, Matteo Ferrazzi, Marzio Galeotti, Andrea Goldstein, Tiziana Iacobacci, Laura Lauri, Mattia Alessandro Lolli, Eleonora Lupi, Stefano Menghinello, Sara Nocentini, Serena Palmieri, Cristina Pensa, Mauro Politi, Roberta Rabellotti, Debora Revoltella, Giorgio Ricchiuti, Ivana Sacco, Marco Sanfilippo, Luca Salvatici, Francesca G.M. Sica, Paola Subacchi, Fabrizio Traù, Emanuela Trinca, Benedetta Trivellato, Margherita Velucchi, Direzione Centrale Analisi Economiche - Internazionalizzazione di Federchimica.*

Alla realizzazione del Rapporto hanno contribuito l'ISTAT e la Banca d'Italia.

Nel Rapporto si fa riferimento anche ai dati riportati nell'Annuario statistico ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese" edizione 2007, parte integrante della presente pubblicazione.

Il Rapporto è stato chiuso con le informazioni disponibili al 26 giugno 2008. Si tenga presente che in tutte le tavole i dati del 2007 sono provvisori.

INDICE

Parte I IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. Scambi internazionali: commercio e investimenti diretti

Quadro d'insieme	19
1.1 Produzione e conti con l'estero	22
<i>Riquadro - I nuovi indicatori PPP e l'International Comparison Program 2005 della World Bank</i>	27
<i>Riquadro - Breve cronistoria della crisi finanziaria dei mutui subprime</i>	31
1.2 Scambi di beni	38
1.3 Scambi di servizi	44
1.4 Investimenti diretti esteri	48
<i>Riquadro - Investimenti diretti esteri e internazionalizzazione produttiva d'impresa: ampliamento e integrazione dei dati disponibili</i>	53
<i>I Fondi Sovrani e gli investimenti internazionali: salvatori o sovvertitori?</i> (A. Goldstein, P. Subacchi)	55
<i>La rete degli scambi commerciali mondiali</i> (L. De Benedictis, L. Tajoli)	68
<i>«Primavera africana»? Commercio e investimenti nell'Africa Subsahariana</i> (I. Cingottini, E. Mazzeo)	78

2. Scambi con l'estero dell'Unione europea

Quadro d'insieme	93
2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale	94
2.2 Saldi normalizzati ed evoluzione del modello di specializzazione	99
2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero	104
2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero	109
<i>Ricadute dell'aumento del prezzo del petrolio sul traffico commerciale tra l'Ue15 e i suoi fornitori di greggio</i> (S. Baldone, L. Tajoli)	115

<i>La nuova politica europea integrata dell'energia e del clima</i> (M. Galeotti)	128
--	-----

3. Le politiche commerciali

Quadro d'insieme	141
3.1 Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: l'agenda negoziale di Doha	143
Prosegue lo stallo negoziale: il punto sulle trattative	143
Le prossime tappe e i possibili futuri scenari	148
<i>Riquadro - L'entrata dell'Ucraina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio</i>	151
3.2 Oltre il Doha Round. Le nuove tendenze del commercio internazionale	155
3.3 Gli accordi preferenziali delle diverse aree geografiche	158
Asia-Pacifico	158
Americhe	160
Africa	162
3.4 La nuova strategia di politica commerciale bilaterale dell'Unione europea	162
<i>Le Free Trade Area (FTA) dell'ASEAN. Panorama normativo e possibili sviluppi</i> (S. Paladini)	170
<i>I mercati internazionali dei prodotti agricoli: quali politiche per un nuovo scenario?</i> (S. Innocenti, L. Salvatici)	179

Parte II L'ITALIA

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

Quadro d'insieme	195
4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti	196
Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica	196
I saldi della bilancia dei pagamenti e la posizione netta sull'estero dell'Italia	200
4.2 Le esportazioni	203
Valori	203
<i>Riquadro - Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis</i>	205
Prezzi	210

Quantità	212
4.3 Le importazioni	214
Valori	214
Prezzi	214
Quantità	215
<i>Riquadro - Le imprese a controllo estero in Italia: scambi internazionali, trasferimenti tecnologici e modalità di ingresso</i>	217
<i>La metodologia di calcolo dei nuovi indici dei valori medi unitari del commercio con l'estero</i> (P. Anitori, M.S. Causo)	225
<i>Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero</i> (T. Iacobacci, M. Politi)	238
<i>L'offshoring di servizi in Italia e in Europa</i> (R. Crinò)	246
5. Le aree e i paesi	
Quadro d'insieme	257
5.1 Unione europea	263
5.2 Altri paesi europei	265
5.3 America settentrionale	267
5.4 America centrale e meridionale	269
5.5 Asia orientale e Oceania	270
5.6 Asia centrale e meridionale	273
5.7 Medio Oriente	275
5.8 Africa	277
5.9 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree	279
<i>Crisi americana: quali prospettive per gli esportatori italiani?</i> (A. Dossena)	288
<i>L'avanzata degli Ide cinesi in Italia</i> (A. Amighini, R. Rabellotti, M. Sanfilippo)	292
<i>Evoluzione dei flussi commerciali indiani e degli Ide italiani in India per contenuto tecnologico</i> (E. Catullo, L. Scorca)	304
6. I settori	
Quadro d'insieme	319

6.1	Prodotti agro-alimentari	327
6.2	Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati	329
6.3	Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	331
6.4	Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	335
6.5	Prodotti in legno e sughero	337
6.6	Prodotti in carta, stampa, editoria	338
6.7	Prodotti chimici e farmaceutici	340
6.8	Prodotti in gomma e plastica	342
6.9	Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	344
6.10	Metalli e prodotti in metallo	346
6.11	Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	348
6.12	Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	351
6.13	Mezzi di trasporto	354
6.14	Altri prodotti dell'industria manifatturiera	356
	<i>Mobili</i>	356
6.15	Servizi	358
	<i>Il ruolo delle imprese chimiche italiane a capitale estero</i> (Dir. Centrale Analisi Economiche - Internazionalizzazione, Federchimica)	361
	<i>Il settore delle macchine utensili</i> (A. Dossena)	369
	<i>Auto: le fabbriche risorgono ad Est</i> (M. Ferrazzi, D. Revoltella)	377
7.	Il territorio	
	Quadro d'insieme	383
7.1	Piemonte	386
7.2	Valle d'Aosta	388
7.3	Lombardia	389
7.4	Liguria	391
7.5	Trentino Alto Adige	392
7.6	Veneto	393
7.7	Friuli Venezia Giulia	395
7.8	Emilia Romagna	396
7.9	Toscana	398
7.10	Umbria	400
7.11	Marche	401
7.12	Lazio	402
7.13	Abruzzo	404
7.14	Molise	406
7.15	Campania	407
7.16	Puglia	408
7.17	Basilicata	409
7.18	Calabria	410

7.19 Sicilia	411
7.20 Sardegna	412

<i>In che misura le imprese esportatrici sfruttano i vantaggi di localizzazione? Un'analisi multilivello per l'Italia (G. Giovannetti, G. Ricchiuti, M. Velucchi)</i>	416
---	-----

8. Le imprese

Quadro d'insieme	429
------------------	-----

8.1 L' internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	431
---	-----

<i>Riquadro - Scambi commerciali e collaborazione tecnologica Italia-Cina nell'industria aerospaziale</i>	438
---	-----

8.2 L' internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale	444
--	-----

<i>Riquadro - Tra specializzazione tecnologica e delocalizzazione produttiva: casi aziendali d'eccellenza</i>	452
---	-----

<i>Internazionalizzazione produttiva ed evoluzione dei modelli organizzativi d'impresa: alcune riflessioni sulla base di una nuova evidenza empirica (S. Menghinello, S. Palmieri, C.Pensa, F. Traù)</i>	463
--	-----

<i>Effetti dell' offshoring sull' occupazione manifatturiera in Italia (A.M. Falzoni)</i>	478
---	-----

<i>Struttura ed evoluzione delle imprese manifatturiere esportatrici verso Cina e India nel periodo 1998-2005 (P. Anitori)</i>	487
--	-----

<i>Compagnie di navigazione italiane e sviluppo mondiale dei traffici mercantili (N. Coccia, D. Maddaloni)</i>	500
--	-----

9. Il sostegno pubblico all' internazionalizzazione delle imprese

Quadro d'insieme	511
------------------	-----

9.1 Il ruolo del Ministero del Commercio Internazionale (attualmente Ministero dello Sviluppo Economico): le novità in materia di indirizzo e coordinamento	513
---	-----

9.2 I servizi reali offerti dall'ICE	524
--------------------------------------	-----

9.3 I servizi finanziari offerti da SIMEST	530
--	-----

9.4	Il supporto all'internazionalizzazione attraverso l'attività assicurativa del Gruppo SACE	547
	<i>Riquadro - Mappa SACE 2008: cresce il rischio nei mercati internazionali</i>	550
9.5	La rete camerale per l'internazionalizzazione delle imprese: l'organizzazione, le strutture, le risorse investite e le principali attività	553
9.6	Le camere di commercio italiane all'estero: una rete globale a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane	557
	<i>Il coordinamento Stato-Regioni nelle politiche per l'internazionalizzazione delle imprese</i> (A. di Stasi, A. Dattilo, D. Maddaloni, I. Sacco)	563
	<i>Incremento della qualità dei prodotti esportati dalle PMI: i risultati dell'indagine FEDEREXPORT</i> (S. Armani, F.G.M. Sica)	573
	<i>Oltre la cortina di ferro. L'ICE e la promozione del commercio estero con i Paesi dell'Est nei primi anni della guerra fredda (1948 – 1954)</i> (S. Nocentini)	577
	Appendice: Sportelli regionali per l'internazionalizzazione	584

INDICE DEI CONTRIBUTI

<i>I Fondi Sovrani e gli investimenti internazionali: salvatori o sovvertitori?</i> (Andrea Goldstein, Paola Subacchi)	55
<i>La rete degli scambi commerciali mondiali</i> (Luca De Benedictis, Lucia Tajoli)	68
<i>«Primavera africana»? Commercio e investimenti nell’Africa Subsahariana</i> (Ilaria Cingottini, Elena Mazzeo)	78
<i>Ricadute dell’aumento del prezzo del petrolio sul traffico commerciale tra l’Ue15 e i suoi fornitori di greggio</i> (Salvatore Baldone, Lucia Tajoli)	115
<i>La nuova politica europea integrata dell’energia e del clima</i> (Marzio Galeotti)	128
<i>Le Free Trade Area (FTA) dell’ASEAN. Panorama normativo e possibili sviluppi</i> (Stefania Paladini)	170
<i>I mercati internazionali dei prodotti agricoli: quali politiche per un nuovo scenario?</i> (Stefania Innocenti, Luca Salvatici)	179
<i>La metodologia di calcolo dei nuovi indici dei valori medi unitari del commercio con l’estero</i> (Paola Anitori, Maria Serena Causo)	225
<i>Gli indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero</i> (Tiziana Iacobacci, Mauro Politi)	238
<i>L’offshoring di servizi in Italia e in Europa</i> (Rosario Crinò)	246
<i>Crisi americana: quali prospettive per gli esportatori italiani?</i> (Andrea Dossena)	288
<i>L’avanzata degli Ide cinesi in Italia</i> (Alessia Amighini, Roberta Rabellotti, Marco Sanfilippo)	292
<i>Evoluzione dei flussi commerciali indiani e degli Ide italiani in India per contenuto tecnologico</i> (Ermanno Catullo, Luigi Scorca)	304

<i>Il ruolo delle imprese chimiche italiane a capitale estero</i> (Dir. Centrale Analisi Economiche - Internazionalizzazione, Federchimica)	361
<i>Il settore delle macchine utensili</i> (Andrea Dossena)	369
<i>Auto: le fabbriche risorgono ad Est</i> (Matteo Ferrazzi, Debora Revoltella)	377
<i>In che misura le imprese esportatrici sfruttano i vantaggi di localizzazione?</i> <i>Un'analisi multilivello per l'Italia</i> (Giorgia Giovannetti, Giorgio Ricchiuti, Margherita Velucchi)	416
<i>Internazionalizzazione produttiva ed evoluzione dei modelli organizzativi di impresa: alcune riflessioni sulla base di una nuova evidenza empirica</i> (Stefano Menghinello, Serena Palmieri, Cristina Pensa, Fabrizio Traù)	463
<i>Effetti dell'offshoring sull'occupazione manifatturiera in Italia</i> (Anna Maria Falzoni)	478
<i>Struttura ed evoluzione delle imprese manifatturiere esportatrici verso Cina e India nel periodo 1998-2005</i> (Paola Anitori)	487
<i>Compagnie di navigazione italiane e sviluppo mondiale dei traffici mercantili</i> (Nicola Coccia, Daniele Maddaloni)	500
<i>Il coordinamento Stato-Regioni nelle politiche per l'internazionalizzazione delle imprese</i> (Angelo di Stasi, Alessandro Dattilo, Daniele Maddaloni, Ivana Sacco)	563
<i>Incremento della qualità dei prodotti esportati dalle Pmi: i risultati dell'indagine FEDEREXPORT</i> (Susanna Armani, Eleonora Lupi, Francesca G.M. Sica)	573
<i>Oltre la cortina di ferro. L'ICE e la promozione del commercio estero con i Paesi dell'Est nei primi anni della guerra fredda (1948 – 1954)</i> (Sara Nocentini)	577

INDICE DEI RIQUADRI

<i>I nuovi indicatori PPP e l'International Comparison Program 2005 della World Bank</i> (Stefania Paladini, Simone Sorelli)	27
<i>Breve cronistoria della crisi finanziaria dei mutui subprime</i> (Simone Sorelli)	31
<i>Investimenti diretti esteri e internazionalizzazione produttiva d'impresa: ampliamento e integrazione dei dati disponibili</i> (Daniele Maddaloni)	53
<i>L'entrata dell'Ucraina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio</i> (Laura Lauri, Stefania Paladini)	151
<i>Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis</i> (Elena Mazzeo, Alessia Proietti)	205
<i>Le imprese a controllo estero in Italia: scambi internazionali, trasferimenti tecnologici e modalità di ingresso</i> (Elisabetta Bilotta, Emanuela Trinca)	217
<i>Scambi commerciali e collaborazione tecnologica Italia-Cina nell'industria aerospaziale</i> (Mattia Alessandro Lolli)	438
<i>Tra specializzazione tecnologica e delocalizzazione produttiva: casi aziendali d'eccellenza</i> (Stefania Innocenti, Benedetta Trivellato)	452
<i>Mappa SACE 2008: cresce il rischio nei mercati internazionali</i> (Valentina Cariani)	550

**L'Italia
nell'economia
internazionale**

Rapporto ICE 2007-2008

Parte I

IL CONTESTO INTERNAZIONALE

1. SCAMBI INTERNAZIONALI: COMMERCIO E INVESTIMENTI DIRETTI*

Quadro d'insieme

La crescita del Pil mondiale nel 2007 è stata del 4,9 per cento¹, in linea con quanto fatto registrare l'anno precedente, mentre il commercio mondiale si è fermato al 5,7 per cento, in calo di quasi tre punti rispetto al 2006. Si sono avute pressioni inflazionistiche ovunque, principalmente dovute all'accelerazione, dei prezzi del petrolio e di alcune materie prime (metalli e beni alimentari). Il dollaro ha continuato a deprezzarsi e l'euro ad apprezzarsi, soprattutto nei confronti di dollaro e sterlina. La tendenza all'apprezzamento si è accentuata nella seconda metà dell'anno ed è proseguita nei primi mesi del 2008, per il diverso orientamento delle politiche monetarie seguite dalla Riserva Federale e dalla Banca Centrale Europea, oltre che per le differenze congiunturali fra Europa e Stati Uniti. Nonostante i forti incrementi dei prezzi delle materie prime, la tendenza all'ampliamento degli squilibri nelle bilance dei pagamenti nel 2007 si è interrotta. L'indebolimento del dollaro e il rallentamento della domanda statunitense hanno, infatti, favorito la riduzione dello squilibrio USA. L'avanzo della Cina, tuttavia, ha continuato ad ampliarsi.

Nel 2006 la crescita mondiale era stata generalizzata e comune a tutte le aree geografiche; nel 2007, invece, il prodotto ha continuato ad espandersi nelle aree emergenti, in particolare asiatiche, ma si è avuto un rallentamento delle principali economie avanzate. I paesi dell'Asia hanno registrato aumenti molto sostenuti, in media pari al 9,7 per cento, soprattutto grazie allo stimolo della Cina (cresciuta dell'11,4 per cento, mentre l'India si fermava poco sotto al 10 per cento). Alcune regioni geografiche, l'America centro meridionale, l'Africa, il Medio Oriente e la CSI sono cresciute con ritmi molto superiori alla media (circa il 9 per cento per la CSI), favorite dall'aumento del prezzo delle materie prime energetiche e dei prodotti agricoli: in un anno il prezzo del petrolio (UK Brent) è cresciuto del 11,2 per cento, quello del frumento del 33,1 per cento e quello della soia del 45,9 per cento.

Questi andamenti confermano che il fulcro dell'economia si sta spostando sempre più a Est, come sostenuto da De Benedictis e Tajoli nel contributo "la rete degli scambi commerciali mondiali" in questo capitolo. Utilizzando la teoria delle reti per studiare l'evoluzione dei flussi di commercio nel decennio 1996-2006, De Benedictis e Tajoli mostrano l'aumento delle interconnessioni fra paesi ma anche la riduzione della centralità degli scambi intorno a pochi poli di attrazione; la Cina, ma non l'India, ha aumentato la propria centralità negli scambi nell'ultimo decennio.

Negli Stati Uniti la crescita economica è stata del 2,2 per cento, in flessione di oltre mezzo punto rispetto al 2006, a causa dell'acuirsi dei problemi del mercato

* Redatto da Simone Sorelli (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche) (paragrafi 1.1 e 1.2), Luigi Scorca (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche) (paragrafo 1.3) e Daniele Maddaloni (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche) (paragrafo 1.4). Quadro d'insieme e supervisione a cura di Giorgia Giovannetti (Università degli Studi di Firenze).

¹ Nel testo si fa riferimento al tasso di crescita del prodotto mondiale valutato in base alle Parità di potere d'acquisto, una metodologia che dà più peso alle economie emergenti. Per approfondimenti si veda il Box di Paladini, S. e Sorelli, S. nel Capitolo 1. (Fonte: Fondo Monetario Internazionale, *World Economic Outlook April 2008*).

immobiliare, dovuti alla crisi dei mutui *subprime*². Questa situazione di rallentamento ha contribuito a ridurre, per la prima volta dopo cinque anni, e in misura notevole (quasi un punto sul Pil) lo squilibrio della bilancia di conto corrente (sceso al 5,3 per cento). La crisi dei mutui *subprime* ha gravato sulla domanda interna e sul mercato creditizio, costringendo la *Federal Reserve* a tagliare ripetutamente i tassi a partire dall'estate 2007. Tra settembre e dicembre, il tasso di riferimento è stato ridotto ben 3 volte (per un punto percentuale in totale), con conseguenze negative anche sul valore del dollaro. La politica espansiva della *Riserva Federale* è continuata anche nei primi mesi del 2008.

Nell'Unione europea, confermando gli andamenti dell'anno precedente, la crescita è stata del 3,1 per cento, un importante contributo allo sviluppo è giunto dalle esportazioni, in aumento nonostante l'apprezzamento dell'euro. Buoni sono stati i risultati relativi alla disoccupazione, calata di quasi un punto (7,4 per cento).

Nonostante il rallentamento della domanda dei paesi avanzati, e grazie a maggiori importazioni dei paesi emergenti, il commercio mondiale di beni e servizi ha continuato ad espandersi ad un ritmo elevato: le esportazioni mondiali (13.898 miliardi di dollari) nel 2007 hanno registrato un incremento in valore del 15 per cento rispetto al 2006 e in quantità del 5,7 per cento. Lo sfasamento tra valore e quantità scambiate è imputabile, prevalentemente, alle pressioni inflazionistiche derivanti dal prezzo delle materie prime. Le tensioni al rialzo sulle quotazioni del petrolio e delle altre materie prime si sono intensificate nei primi sei mesi del 2008.

Nel complesso, come da diversi anni, anche nel 2007 l'area che maggiormente ha contribuito alla dinamica degli scambi mondiali è stata l'Asia, con il 58,6 per cento. La Cina, ed è un dato storico, ha superato gli Stati Uniti ed è diventata il secondo esportatore mondiale, dietro alla Germania. Per quel che riguarda la domanda, le importazioni degli USA, al contrario degli anni precedenti, hanno avuto una dinamica molto limitata, con un aumento di appena il 5 per cento, un terzo circa della media mondiale, mentre quelle dell'Ue a 27 sono cresciute in linea con l'andamento mondiale (14 per cento), quelle della Cina a tassi del 21 per cento e quelle della Federazione russa addirittura del 36 per cento, evidenziando il nuovo ruolo delle aree emergenti.

I tassi di crescita dei diversi settori sono stati molto diversi. Il settore agroalimentare è aumentato, ma è da sottolineare la forte ripresa del settore delle macchine e apparecchi meccanici e di quello degli autoveicoli.

Gli scambi di servizi commerciali nel 2007 si sono espansi ad un ritmo del 17,7 per cento rispetto all'anno precedente, con un incremento di oltre 5 punti rispetto al biennio 2005-2006. Sebbene l'Europa e l'America settentrionale si confermino le principali protagoniste degli scambi mondiali di servizi, le altre aree si stanno integrando rapidamente, anche per effetto della frammentazione delle attività produttive: l'Asia registra una crescita media annua del 19 per cento, e l'India, nel periodo 1998-2007, ha mostrato un aumento annuo del 25 per cento, entrando a far parte dei primi dieci esportatori mondiali di servizi.

² Con mutui *subprime* si intendono i mutui concessi a fronte di limitate garanzie personali. Si veda il box nel capitolo per un approfondimento.

Nonostante la congiuntura non particolarmente favorevole, secondo le prime stime dell'Unctad³, gli investimenti diretti in entrata hanno superato nel 2007 il livello record che avevano registrato nel 2000, con un incremento annuo del 17,8 per cento (per un totale di circa 1.538 miliardi di dollari). Nella prima parte dell'anno, il buon andamento dei profitti aziendali ha favorito i flussi legati alle fusioni ed acquisizioni (Merger & Acquisition). La crisi finanziaria della seconda metà del 2007 sembra non aver intaccato l'espansione dei flussi di Ide perché, se da un lato si è determinata una riduzione della liquidità nel sistema bancario, dall'altro si è avuta una forte iniezione di capitali derivante dall'accumulo di riserve dei paesi esportatori di materie prime. Queste (notevoli) risorse hanno alimentato i cosiddetti fondi sovrani. Il contributo di A. Goldstein e P. Subacchi in questo capitolo spiega cosa sono, chiarisce le ambiguità terminologiche e ne discute il funzionamento, i rischi e le opportunità, mettendo in evidenza come l'irruzione dei fondi sovrani costituisca un importante cambio strutturale per il sistema finanziario internazionale.

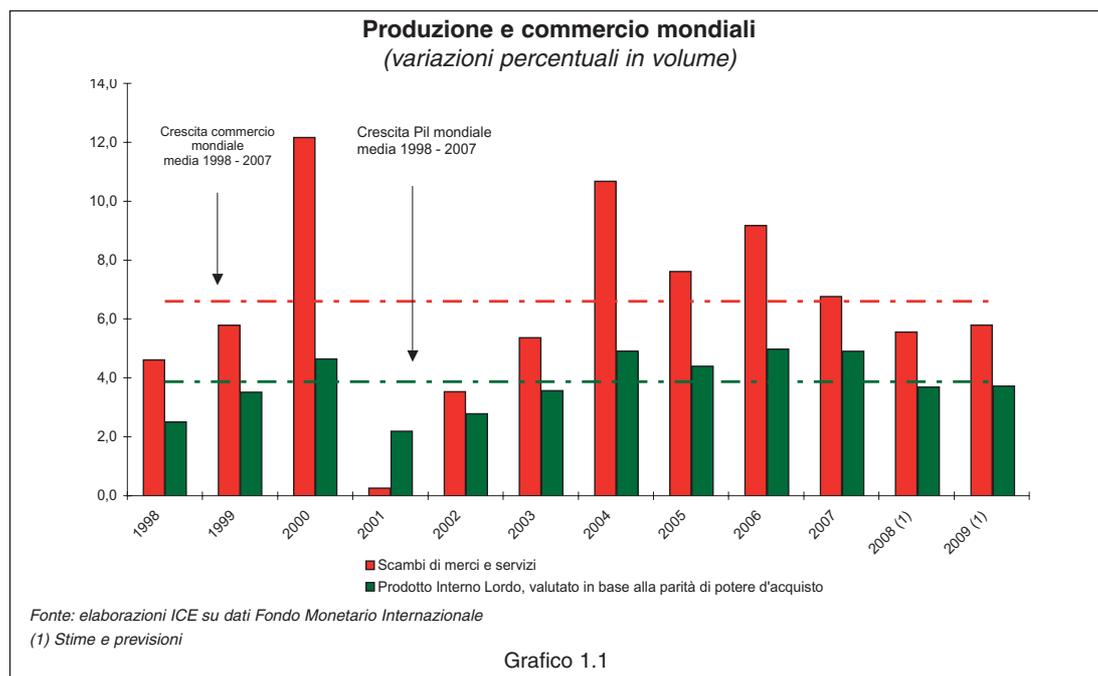
Gli Stati Uniti, già maggiori recettori mondiali di Ide, in parte grazie all'ulteriore deprezzamento del dollaro, nel 2007, hanno continuato ad essere la principale meta dei capitali provenienti dai Paesi europei ed asiatici, con un aumento del 10 per cento. Tuttavia, a seguito delle turbolenze finanziarie e con il peggioramento delle prospettive di crescita, nella seconda metà del 2007, i flussi in entrata si sono ridotti. In Europa i principali ricettori di fondi sono stati il Regno Unito, la Francia e i Paesi Bassi. Il fatto nuovo di quest'anno è stato il recente massiccio afflusso di Ide in Africa (arrivati allo storico record di 36 miliardi di dollari), in parte collegato all'andamento dei prezzi delle materie prime che hanno indotto notevoli investimenti nei mercati delle *commodity*. Il contributo "Primavera africana? Commercio e investimenti nell'Africa Subsahariana" di I. Cingottini e E. Mazzeo in questo capitolo mette in evidenza la recente dinamicità dei flussi di investimento e l'interesse della Cina (e dell'India) ad accaparrarsi le risorse primarie, con una politica aggressiva di investimenti diretti all'estero.

La crisi dei mercati finanziari non sembra aver ancora esaurito i propri effetti e il rialzo dei prezzi delle materie prime è continuato nei primi mesi del 2008, con il petrolio che ha superato tutte le barriere psicologiche e sembra poter raggiungere la quotazione di 200 dollari al barile. In questo contesto di aumentate pressioni inflazionistiche, tutti i principali centri di previsione internazionali prevedono per l'anno in corso un rallentamento della crescita mondiale intorno al 3 per cento, e degli scambi di circa un punto percentuale rispetto al 2007. Questo rallentamento dovrebbe estendersi a tutte le economie avanzate ed emergenti, anche se gli Stati Uniti sembrano essere l'economia più colpita (con una crescita dello 0,5 per cento nel 2008 e 0,6 nel 2009). L'Unione europea dovrebbe crescere di circa mezzo punto percentuale in meno rispetto al 2007, con punte dell'1 per cento per l'area dell'euro. La Cina, pur mantenendo ritmi sostenuti, dovrebbe scendere per la prima volta nel decennio sotto il 10 per cento per poi tornare nuovamente ad accelerare nel 2009.

³ Unctad Press release 2008/001.

1.1 Produzione e conti con l'estero

Nel 2007 la crescita del Pil mondiale è stata pari al 4,9 per cento⁴, in linea con gli andamenti del 2006, mentre il commercio mondiale di beni, cresciuto del 5,7 per cento in termini di volumi scambiati, e del 15 per cento in valore, ha subito un netto rallentamento. L'anno si è aperto con qualche preoccupazione per il livello del prezzo del petrolio e la situazione dell'economia americana, alle prese con un aumento della disoccupazione e una graduale flessione della domanda interna.



La crisi dei mutui *subprime*⁵, che inizialmente sembrava essere circoscritta al mercato immobiliare americano, ha generato, nel secondo semestre 2007, instabilità sui mercati finanziari internazionali e problemi di liquidità nel sistema bancario statunitense ed europeo. La reazione della *Federal Reserve (Fed)* alla crisi finanziaria ha portato ad una serie di tagli dei tassi d'interesse che ha provocato, tra l'altro, un ulteriore indebolimento del dollaro nei confronti delle principali valute internazionali (in particolare euro e sterlina).

In queste circostanze, la crescita economica negli Stati Uniti si è fermata al 2,2 per cento, in flessione di oltre mezzo punto rispetto al 2006. Il disavanzo corrente (-5,3 in percentuale del Pil) è migliorato di quasi un punto percentuale su base annua per la lenta dinamica della domanda interna, la cui crescita si è limitata all'1,5 per cento (contro il 2,8 registrato nel 2006). Il rallentamento del mercato immobiliare e delle costruzioni, e la crisi dei mutui, hanno infatti gravato sui consumi domestici, mentre la svalutazione del dollaro ha generato una perdita di competitività internazionale⁶ rispetto al 2006 di quasi cinque punti, quattro dei quali solo nel secondo seme-

⁴ Fonte dati Fondo Monetario Internazionale, FMI, *World Economic Outlook*, April 2008, ove non altrimenti specificato.

⁵ Cfr Box: "Breve cronistoria della crisi finanziaria dei mutui *subprime*", in questo capitolo.

⁶ Cfr. Banca d'Italia, Indicatori di competitività in alcuni paesi avanzati ed emergenti, Bollettino Economico n. 52, aprile 2008.

Quadro macroeconomico
(variazioni percentuali ove non altrimenti specificato)

Aree e paesi	Prodotto interno lordo (1)			Saldo di conto corrente in percentuale del Pil			Prezzi al consumo		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Unione europea, di cui	2,1	3,3	3,1	-0,2	-0,8	-1,2	2,3	2,3	2,4
Area Euro	1,6	2,8	2,6	0,2	-0,1	-0,2	2,2	2,2	2,1
Europa centrale e orientale	6,1	6,6	5,8	-4,7	-6,2	-6,6	5,1	5,4	5,6
Comunità di stati indipendenti, di cui	6,5	8,2	8,5	8,8	7,5	4,5	12,1	9,4	9,7
Federazione Russa	6,4	7,4	8,1	11,0	9,5	5,9	12,7	9,7	9,0
Africa	5,7	5,9	6,3	1,9	3,1	0,1	7,1	6,4	6,3
Medio Oriente	5,7	5,8	5,8	19,7	20,9	19,8	6,2	7,0	10,4
Asia, di cui									
Giappone	1,9	2,4	2,1	3,6	3,9	4,9	-0,3	0,3	0,0
Paesi asiatici emergenti, di cui	9,0	9,6	9,7	4,0	5,9	6,7	3,8	4,1	5,3
Cina (3)	10,4	11,1	11,4	7,2	9,4	11,1	1,8	1,5	4,8
India	9,1	9,7	9,2	-1,3	-1,1	-1,8	4,2	6,2	6,4
Stati Uniti	3,1	2,9	2,2	-6,1	-6,2	-5,3	3,4	3,2	2,9
America centrale e meridionale (2)	4,6	5,5	5,6	1,4	1,5	0,5	6,3	5,3	5,4
Mondo	4,4	5,0	4,9	-	-	-	3,7	3,7	4,0

(1) Valutato in base alle parità di potere d'acquisto.

(2) Incluso il Messico.

(3) I dati 2007 sono previsioni del Fondo Monetario Internazionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, *World Economic Outlook*, Aprile 2008.

Tavola 1.1

stre. L'inflazione è rimasta pressoché costante e il tasso di disoccupazione si è stabilizzato intorno al 4,6 per cento.

La situazione dell'Unione europea nel 2007 è stata sicuramente segnata da quanto avvenuto in USA e sui mercati finanziari. La crescita del Pil nell'area dell'euro è stata del 2,6 per cento, mentre il controllo del livello dei prezzi, effettuato dalla Banca Centrale Europea (BCE), ha mantenuto l'inflazione al 2,1 per cento. Molto positivi sono stati i dati relativi alla disoccupazione (7,4 per cento) in calo di quasi un punto rispetto al 2006. Il saldo della bilancia di conto corrente ha registrato uno squilibrio di circa 30 miliardi di dollari, in linea con l'andamento dell'ultimo triennio⁷. Un'interessante eccezione è costituita dalla sostanziale anticiclicità della bilancia di conto corrente tedesca. La Germania nel 2007 ha migliorato la propria posizione rispetto all'anno precedente di oltre mezzo punto di Pil (da 5,0 a 5,6 per cento).

I Paesi emergenti del continente asiatico hanno continuato a mantenere livelli elevati di crescita del Pil. Nonostante una revisione (al ribasso) delle previsioni sulla crescita di Cina e India, effettuate dal FMI alla luce del nuovo ICP2005⁸, questi paesi hanno mantenuto il ruolo di traino per la crescita economica dell'intera regione. In Cina la crescita del Pil ha superato l'11 per cento, mentre in India ha fatto registrare un aumento del 9,2 per cento. Nonostante questi ritmi, l'economia cinese ha continuato a presentare un notevole surplus della bilancia di conto corrente (+11,4 per cento), determinando, quindi, un'ulteriore accumulazione di riserve valutarie. Tuttavia, anche

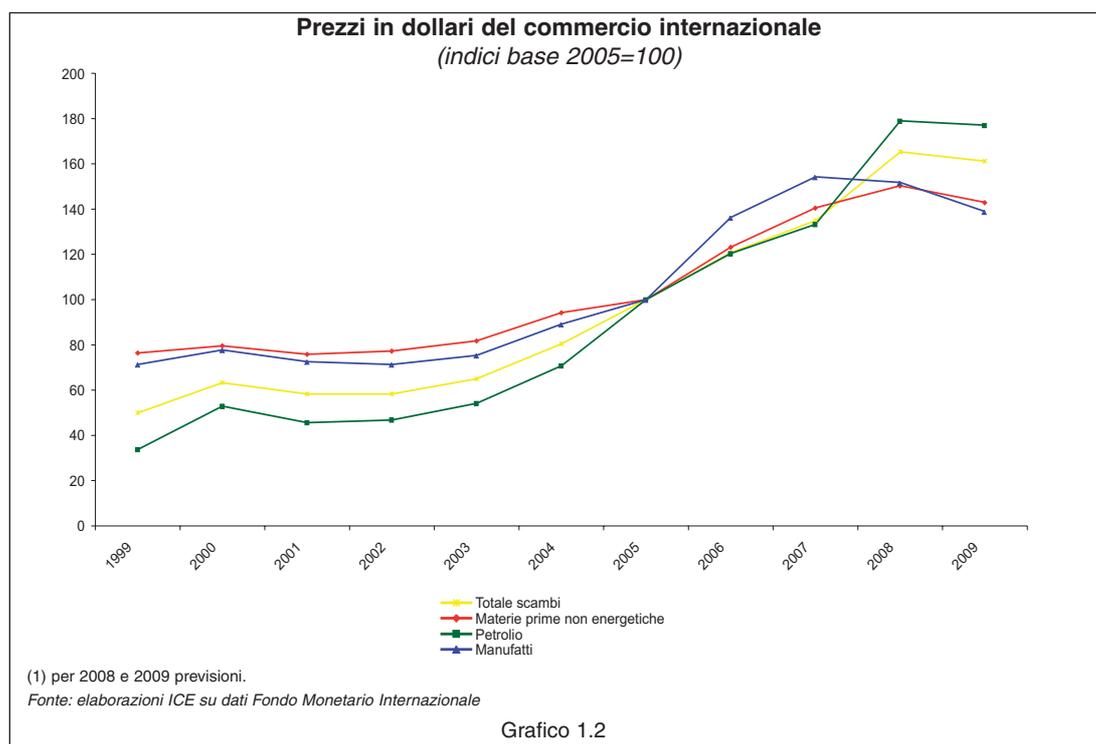
⁷ Nel 2004 la Bilancia di Conto Corrente per l'area dell'euro era in attivo per 108,2 miliardi di dollari.

⁸ Cfr. Box "I nuovi indicatori PPP e l'Internazional" Comparison Program 2005 della World Bank, in questo capitolo.

in Cina sembrano essersi messe in moto delle tensioni sui prezzi al consumo: in Cina l'inflazione si è attestata al 4,8 per cento, in aumento di tre punti rispetto al 2006. Lo sviluppo industriale ed economico di ampie aree di questo paese è annoverabile tra le cause dell'aumento della domanda di generi alimentari e materie prime energetiche che sta caratterizzando i mercati internazionali e spingendo verso l'alto i prezzi dei prodotti energetici e delle materie prime agricole. Un importante segnale dello sviluppo economico del paese è legato alla domanda interna⁹ cresciuta, nel 2006, del 9,2 per cento rispetto all'anno precedente¹⁰.

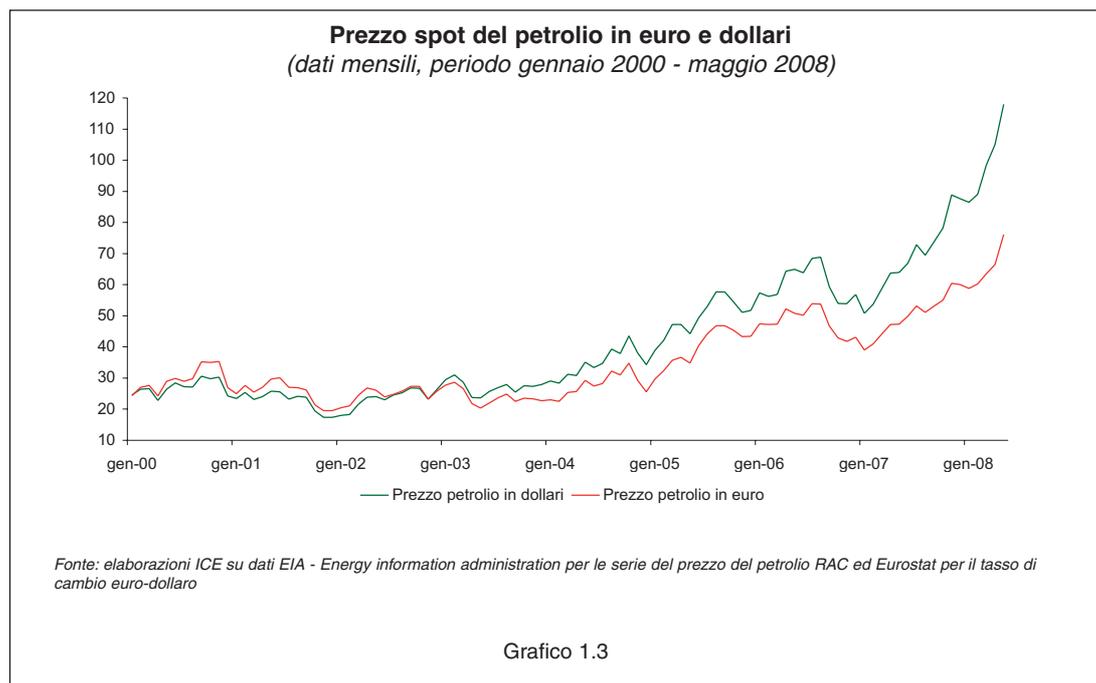
L'aumento del prezzo delle materie prime energetiche, e soprattutto del petrolio, ha indotto mutamenti di ampie proporzioni nelle ragioni di scambio e nella distribuzione settoriale e geografica dei flussi commerciali, favorendo un aumento, anche notevole del peso dei paesi produttori sulle esportazioni mondiali e la loro crescita. In Medio Oriente, la crescita (5,8 per cento) si è mantenuta stabile con la tendenza del biennio precedente, e nella CSI è salita all'8,5 per cento. La Federazione Russa, inoltre, ha goduto di un ruolo sempre più strategicamente importante nell'approvvigionamento energetico degli stati dell'Unione europea.

In America centro meridionale la crescita del Pil si è attestata intorno al 5,6 per cento, in linea con quanto fatto registrare nel 2006. Di particolare rilievo, anche in quest'area, il ruolo di traino delle esportazioni di materie prime.



⁹ Cfr CIA, *World Factbook*

¹⁰ In India lo sviluppo economico è valutabile dalla riduzione del 10 per cento in 10 anni della porzione di popolazione al di sotto della linea di povertà.



Anche l’Africa Sub-sahariana è cresciuta a un tasso simile a quello dell’anno precedente, e di mezzo punto superiore alla media mondiale (6,2 per cento). La dinamica dei prezzi delle materie prime sia energetiche che del comparto agroalimentare rappresentano il volano per la maggior parte delle economie africane.

L’aumento del prezzo dei prodotti agricoli, che ha caratterizzato il 2007, è da collegare ad almeno tre fattori: l’aumento dei costi di produzione, conseguente all’aumento del prezzo del petrolio; la crescente domanda dei due giganti asiatici e l’uso di biocarburanti¹¹. Questo aumento di prezzo ha comportato una crescita più sostenuta nelle aree storicamente di estrazione e produzione come l’Africa Sub-sahariana, il Medio Oriente e l’America latina, mentre ha portato ad un aumento generalizzato dei prezzi e a una parziale riduzione della produzione nelle altre aree.

Prospettive per il biennio 2008 – 2009

Le previsioni per il prossimo biennio sono state nel corso dell’anno riviste al ribasso, per effetto del rallentamento del secondo semestre 2007 e delle conseguenze degli aumenti dei prezzi delle materie prime.

I primi dati del 2008 mostrano come il prezzo del petrolio abbia ormai superato tutte le barriere psicologiche, avviandosi verso un’ascesa difficilmente controllabile. Dopo aver superato i 100 dollari per barile in febbraio, le ultime previsioni indicano che entro luglio possa essere toccato il livello di 150 dollari per barile, non esclu-

¹¹ L’effetto dei biocarburanti sui prezzi delle materie prime alimentari è oggetto di dibattito internazionale. Le autorità governative di paesi come il Brasile, che su questa risorsa sta basando la propria riconversione energetica, sostengono che non ci sia una stretta correlazione fra l’andamento dei prezzi e le sperimentazioni sui biocarburanti; su posizioni contrastanti si trovano le agenzie di aiuto alimentare (FAO e IFAD) e i paesi importatori di prodotti agricoli.

dendo la possibilità di arrivare a 200 dollari entro la fine dell'anno. Il valore del dollaro, che secondo l'OPEC è una delle cause dell'aumento del prezzo del greggio, dovrebbe stabilizzarsi entro il secondo semestre 2008.

Le previsioni del FMI suggeriscono, per l'anno in corso, un forte rallentamento della crescita economica in USA e Ue, che potrebbe estendersi anche a Cina e India. In particolare, le stime che riguardano l'Unione europea indicano che i pericoli legati ad una ripresa dell'inflazione potrebbero comportare, nel corso del 2008, un ulteriore innalzamento dei tassi d'interesse da parte della BCE. Il tasso di cambio favorevole dell'euro sul dollaro potrebbe tuttavia favorire gli investimenti all'estero delle aziende europee. Le previsioni relative al 2009 consentono un maggior ottimismo dettato dalla possibilità che si avvicini l'obiettivo di medio termine di pareggio di bilancio previsto dal Patto di Stabilità e Crescita (PSC).

L'incognita maggiore rimane legata all'andamento dell'economia americana. Molto dipenderà dai risultati del primo semestre 2008, che potranno rivelare se quello attualmente vissuto dagli Stati Uniti sia soltanto un forte rallentamento dell'attività economica o se si possa realmente parlare di recessione. Qualora nel secondo semestre del 2008 si verificasse un aumento della domanda interna e delle esportazioni anche i timori legati al deficit potrebbero essere ridimensionati e consentire una modifica delle previsioni per il 2009. Al contrario, qualora il periodo di stagnazione dovesse prolungarsi, la forte svalutazione del dollaro potrebbe convincere alcuni stati, come la Cina, a convertire parte delle proprie riserve in dollari in altra valuta aggravando ulteriormente l'attuale situazione economica statunitense¹².

Le previsioni del FMI e della Banca Mondiale per l'economia cinese nel prossimo biennio concordano su una riduzione della crescita del Pil di circa 2 punti percentuali nel 2008 (intorno al 9 per cento) e un nuovo aumento nel 2009 (11 per cento). A questo bisogna aggiungere il persistere delle spinte inflazionistiche e la riduzione dell'attivo commerciale, con le importazioni che aumenteranno più delle esportazioni. Nei prossimi due anni l'FMI prevede inoltre un aumento sia degli investimenti interni sia degli investimenti all'estero. Per quanto riguarda la politica monetaria, lo yuan rimandi, pur rimanendo ancorato ad un paniere di valute (tra le quali euro e dollaro), dovrebbe continuare lentamente a rivalutarsi nel prossimo biennio. I rischi maggiori per la crescita dell'economia cinese sono legati alle pressioni inflazionistiche derivanti dai prezzi delle materie prime e dalla crescente domanda interna, anche se appare abbastanza evidente come, dopo un possibile rallentamento della crescita economica, l'eventuale aumento dei consumi interni garantirebbe prospettive rosee in termini di sviluppo economico per i prossimi anni.

La crescita della CSI, del Medio Oriente e dell'Africa Sub-sahariana dipende in ampia misura dalle quotazioni del petrolio e delle materie prime. L'aumento dei prezzi agricoli potrebbe rappresentare un freno per lo sviluppo delle aree ad elevata dipendenza alimentare¹³. In alcuni paesi, come il Brasile, la dinamica dei prezzi delle materie prime potrebbe costringere le Banche Centrali ad adottare misure restrittive per combattere le pressioni inflazionistiche.

¹² La Cina detiene nelle sue riserve circa 1,43 migliaia di miliardi di dollari. Il vicepresidente della "Conferenza consultiva politica del popolo cinese", Cheng Siwei, in un intervento riportato l'8 Novembre 2007 dall'agenzia di stampa Reuters e dal New York Times, affermava: "Nella struttura delle nostre riserve dovremo tener presente che l'euro sta guadagnando e il dollaro sta perdendo terreno".

¹³ In particolare in Africa Sub-sahariana che, pur essendo un'area esportatrice di materie prime, presenta livelli molto elevati di disuguaglianza redistributiva, come segnalato dall'indice di Gini.

I nuovi indicatori PPP e l'International Comparison Program 2005 della World Bank*

1. L'International Comparison Program 2005 e la nuova parità di potere d'acquisto

Confrontare il reddito, i prezzi, il tenore di vita di paesi diversi è difficile: per renderli confrontabili si deve, tra l'altro, "depurarli" dalle fluttuazioni dei tassi di cambio. Per superare queste possibili difficoltà, ed ottenere una stima comparabile dei sistemi economici, a partire dagli anni '60 si è diffuso l'uso della Parità di Potere d'Acquisto (PPP)¹.

Il primo tentativo², fatto dall'OECE (Organizzazione per la cooperazione economica europea), risale ai primi anni '50 e produsse un indice della Parità di Potere d'Acquisto (PPP). Seguirono in breve tempo iniziative simili in altre parti del mondo³ che convinsero la Commissione Statistica delle Nazioni Unite (UNSC) (1965), ad affrontare il problema delle possibili discrepanze legate al tasso di cambio incaricando, nel 1968, l'Ufficio Statistico delle Nazioni Unite (UNSO) di sviluppare un sistema di comparazione internazionale dei livelli di attività economica: era l'alba dell'International Comparison Program (ICP)⁴. Tra gli anni '70 e gli anni '80 si susseguirono diverse fasi⁵ con lo scopo di ampliare la rilevazione al maggior numero possibile di Stati e di stabilire un paniere comune di beni per effettuare le comparazioni. La quarta fase, del 1980, fu particolarmente importante perché vide l'introduzione di analisi su scala regionale e l'avvento del concetto di core (o bridge) country, ovvero la determinazione di un paniere di beni per alcuni selezionati Paesi di ogni area che consentisse la comparazione tra le diverse regioni. La quinta fase (1993) ha esteso il confronto a 118 paesi. Proprio l'ampio numero di partecipanti comportò notevoli difficoltà di coordinamento tra le varie regioni per la rilevazione dei dati e la perdita di alcuni risultati.

* Redatto da Stefania Paladini e Simone Sorelli.

¹ Evitando una definizione formale di Parità di Potere d'Acquisto si riporta un esempio ormai diventato classico: il "Big Mac Index". Considerato che il Big Mac è un bene omogeneo, il suo prezzo dovrebbe essere lo stesso espresso in valuta comune. Dato un prezzo di 4,00 dollari negli Stati Uniti e di 4,80 euro in Francia, valutando il costo del panino a Parità di Potere d'Acquisto nei due Paesi, si vede che per ogni euro speso in Francia per l'acquisto di un Big Mac, negli Stati Uniti è necessario spendere 0,83 dollari. Al contrario per ogni dollaro speso negli Stati Uniti, per ottenere il medesimo Big Mac, sarà necessario spendere 1,20 euro in Francia.

² Francia, Rep. Federale di Germania, Italia, Regno Unito e Stati Uniti d'America.

³ Tra questi primi tentativi si ricordano anche quelli condotti in America Latina e in alcuni Paesi aderenti al COMECON che, per la prima volta, introdussero anche un indice di comparazione per la spesa per consumi della popolazione (CEP) anticipando, in pratica, di circa un trentennio, l'introduzione del concetto di spesa per consumo finale attuale introdotta dallo SNA93.

⁴ Al primo progetto parteciparono come enti promotori, oltre all'UNSO, anche l'Università della Pennsylvania e la Banca mondiale.

⁵ Fase 1: Ungheria, India, Giappone, Kenya, Regno Unito e Stati Uniti d'America (1968); 1970, la Fase 1 si amplia a Colombia, Francia, Repubblica Federale di Germania e Italia; Fase 2: si amplia a Belgio, Repubblica di Corea, Malesia, Paesi Bassi e Filippine (1973).

2. ICP2005: sviluppi e limiti

A seguito della Conferenza dell'UNSC del 1999 venne promosso lo sviluppo di un nuovo ICP che ha portato, a dicembre 2007, alla pubblicazione, da parte della Banca mondiale, dell'ICP2005. Partendo dai problemi di coordinamento riscontrati nell'ICP1993, lo sviluppo dell'ICP2005 ha posto particolare attenzione alla parte di governance affidata, a livello globale, alla Banca mondiale e ad un Consiglio esecutivo internazionale oltre che al Technical Advisory Group (TAG) mentre, a livello regionale, ha visto il coinvolgimento dei principali Organismi Internazionali Regionali⁶. Un rapporto particolare è stato instaurato tra Banca mondiale e l'accoppiata Ocse/Eurostat che, oltre ad aver raccolto ed elaborato i dati regionali per l'area europea, hanno ampliato lo studio effettuando anche alcune analisi di aggregazione tra singoli Paesi, integrate ai risultati regionali ottenuti dalla Banca mondiale trattandoli come se fossero riferiti ad una sesta regione del Mondo.

I principali sviluppi dell'ICP2005 rispetto alle esperienze passate sono una grande attenzione all'omogeneizzazione dei dati e alla costruzione di diversi indici PPP, che non si limitassero al solo Pil (PPP): lo studio dell'indice del livello dei prezzi, alcuni strumenti di analisi dello standard di vita della popolazione, quali il Pil pro capite, il consumo privato e la spesa di Governo, oltre alla formazione del capitale fisso lordo, misura determinante nella rilevazione del livello di investimenti.

Questa mole di dati consente non solo di osservare ed analizzare gli elementi di contributo delle Regioni e degli Stati alla crescita globale ma anche di fare considerazioni circa la qualità della vita delle popolazioni.

Se da un lato l'esperienza del 1993 ha dato un importante insegnamento circa la delicatezza e la difficoltà della rilevazione dei dati per un numero così ampio di Stati, dall'altro è doveroso sottolineare come i risultati ottenuti nell'ICP2005 possano soffrire di alcune sostanziali discrepanze dalla realtà, specie in riferimento ai Paesi più grandi.

Come la stessa Banca mondiale nota, infatti, in fase di rilevazione, per quanto sia stata attenta e le indicazioni al riguardo siano state rigorose in ogni fase, non ogni Paese ha fornito i dati richiesti in maniera sufficientemente completa. Questo problema, che potremmo far risalire ad una questione di urban bias, ha influenzato soprattutto gli Stati più grandi come Cina, Brasile o Federazione Russa, dai quali sono pervenuti esclusivamente i dati dalle aree urbane e non, come richiesto, in maniera uniforme dall'intero territorio nazionale. Per il caso brasiliano la discrepanza può essere considerata trascurabile essendo uso diffuso nell'area latino-americana avere rilevazioni statistiche fortemente concentrate nelle città, lasciando quindi abbastanza invariate le indicazioni a livello regionale.

⁶ L'African Development Bank (AfDB), l'Asian Development Bank (ADB), l'Ufficio Statistico della Comunità di Stati Indipendenti (CISSTAT) in collaborazione con il Servizio Statale di Statistica della Federazione Russa (ROSSTAT) e l'Ufficio di Analisi Economica di Mosca, l'Ufficio di Statistica Canadese in collaborazione con la Commissione Economica per l'America Latina e i Carabi (ECLAC), e la Commissione Economica e Sociale per l'Asia occidentale (ESCWA).

Il caso cinese, al contrario, pare essere quello più problematico. I dati pervenuti per la costruzione dell'ICP2005, infatti, provengono esclusivamente dalle 11 municipalità principali (anche se comprendenti le zone rurali circostanti) trascurando larghe aree del Paese caratterizzate da livelli di reddito inferiori ed ancora spiccatamente ad orientamento agricolo.

3. Differenti valutazioni a seguito del nuovo indice utilizzato

La composizione aggiornata dell'indice ha comportato delle variazioni, a volte significative, nella valutazione dei pesi delle differenti economie nel panorama mondiale, e dei loro contributi alla crescita⁷. L'economia mondiale è risultata di dimensioni più contenute, sia nel suo complesso che nelle singole componenti regionali. Il ridimensionamento maggiore lo hanno subito le economie dei paesi in via di sviluppo, soprattutto i paesi africani e asiatici.⁸ Il Fondo monetario ha rivisto secondo il nuovo indice anche le statistiche della crescita, che per il 2007 sono state del 4,7 per cento, lo 0,5 per cento in meno rispetto alle stime di ottobre 2007 del World Economic Outlook.

	Quota Pil a tassi di cambio di mercato	Quota Pil PPP
Stati Uniti	27,9	22,5
Cina	5,1	9,7
Giappone	10,3	7,0
Germania	6,3	4,6
India	1,8	4,3
Regno Unito	5,1	3,5
Francia	4,8	3,4
Russia	1,7	3,1
Italia	4,0	3,0
Brasile	2,0	2,9
Spagna	2,6	2,2
Messico	1,7	2,1

Fonte: Elaborazioni ICE su dati World Bank

Tavola 1

Delle 12 maggiori economie, 5 sono paesi emergenti – Russia, Cina, India, Brasile e Messico, con più del 20 per cento del Pil totale e il 27 per cento degli investimenti mondiali⁹. Cinque economie – Stati Uniti, Cina, Giappone, Germania e India - rappresentano da sole quasi la metà del Pil mondiale. La Cina ha confermato la sua posizione di seconda economia mondiale, ma con un contributo più limitato rispetto a stime precedenti e per una quota complessiva di circa il 9,7 per cento (con le precedenti stime arrivava a totalizzare una quota del 15,8 per cento).

⁷ E' il caso qui di fare presente che per la prima volta la Cina è stata inclusa nel programma. I vecchi indici erano stati calcolati, nel caso della Cina, non sulla base di dati interni cinesi, ma su delle estrapolazioni fatte in base ad una comparazione bilaterale dei prezzi americani e cinesi nel 1986, mai aggiornata in seguito. Nel caso dell'India, l'inclusione era già stata avvenuta una volta, nel 1985.

⁸ L'Asia, comunque, continua a rappresentare il 20 per cento del Pil mondiale.

⁹ Gli altri sono Stati Uniti, Giappone, Germania, Inghilterra, Francia, Italia e Spagna.

Il Pil dell'India, l'altro grande paese emergente, è apparso sovrastimato al pari di quello cinese. Utilizzando i nuovi indici, l'India è risultata la quinta maggiore economia con un 4,2 per cento del Pil mondiale (precedentemente il 6,4 per cento). L'Asia-Pacifico nel suo complesso rappresenta il 30,8 per cento del Pil mondiale, per una popolazione che invece ne comprende il 60,6 per cento.

Tra i paesi emergenti per i quali le differenze tra Pil calcolato in PPP o in tassi di mercato danno risultati notevolmente differenti vanno segnalati inoltre Indonesia e Iran¹⁰, che diventano così i due mercati più interessanti per dimensioni dopo Cina e India.

La diversa composizione degli indici non ha invece modificato di molto la quota dell'Africa, che rimane sempre a poco più del 3 per cento dell'economia mondiale, mentre l'America Latina ha visto Messico e Brasile imporsi come le economie più dinamiche della regione.

I nuovi indici hanno anche fornito delle interessanti indicazioni per la comparazione dei livelli di vita nei differenti paesi. L'indicatore utilizzato è stato il PLI (Price Level Index), ottenuto dividendo il PPP di un paese per il tasso di cambio della sua valuta con il dollaro USA. Attribuito agli Stati Uniti un numero indice pari a 100, i paesi con un indice superiore sono quelli caratterizzati da un livello di prezzi più elevato. I primi della lista sono risultati Islanda (154), Danimarca (142), Svizzera (140), Norvegia (137) e Irlanda (127). L'Italia si trova poco sopra agli Stati Uniti, con 109, mentre i paesi meno cari in assoluto sono quelli con meno di 40 come numero indice (circa una cinquantina, tra cui spiccano molte delle repubbliche della CIS).

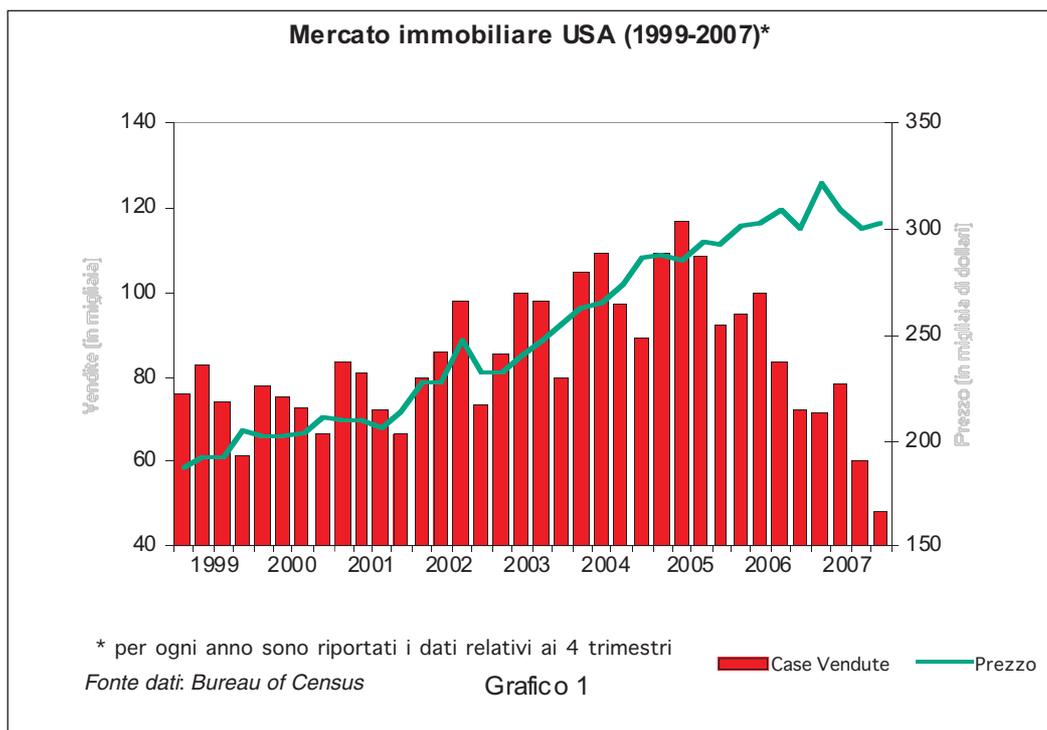
¹⁰ Nel caso dell'Indonesia, il Pil passa da 287 miliardi di dollari americani a 707, per l'Iran da 219 a 734.

Breve cronistoria della crisi finanziaria dei mutui subprime*

1. La cronistoria

Il 9 Agosto 2007 entrerà nella memoria collettiva come il giorno della grande paura, che tanto vicino fece sembrare quel giovedì 24 Ottobre 1929. L'evento scatenante è stata la temporanea sospensione da parte della banca francese BNP Paribas della copertura di tre fondi collegati a debiti contratti negli Stati Uniti, i cosiddetti mutui subprime¹.

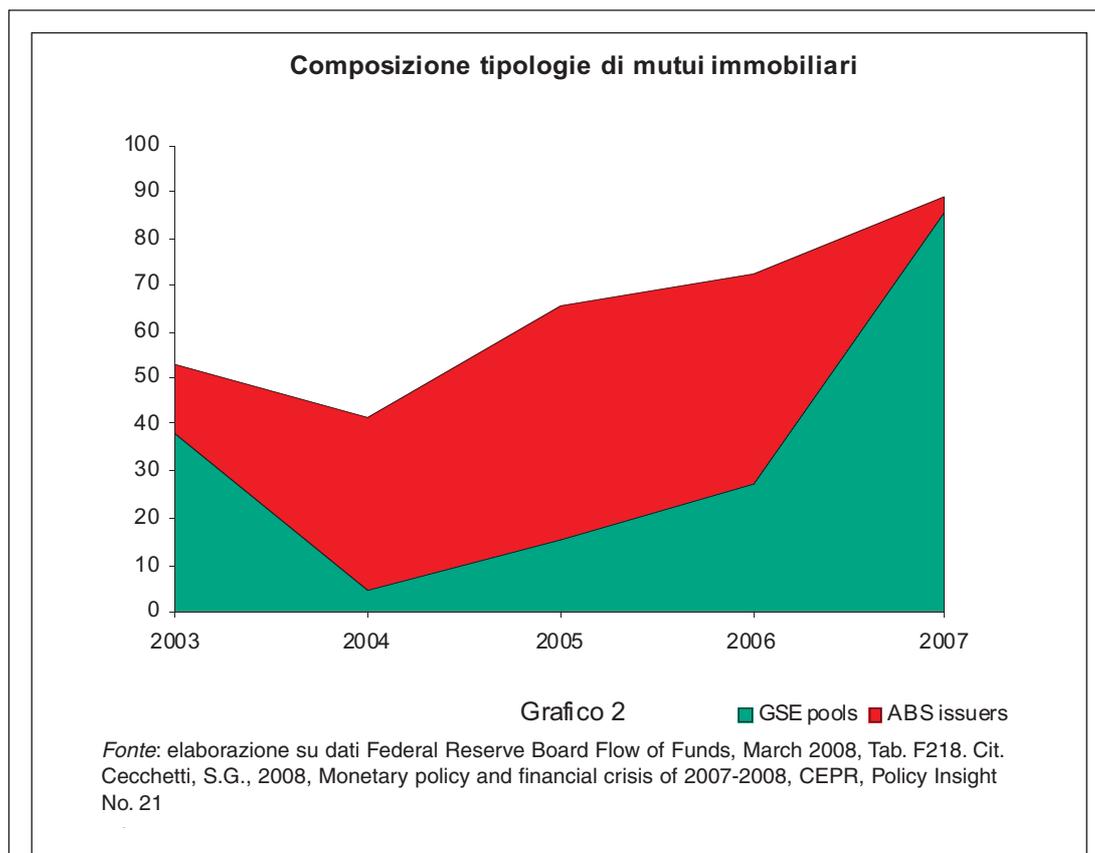
Per capire cosa ha portato a questa situazione, e comprenderne le conseguenze, è necessario fare un passo indietro. E' opinione comune che nell'ultimo decennio sia partita una bolla² immobiliare negli USA che ha portato ad un aumento enorme del valore delle case. Questo, che fino al secondo trimestre 2005 era sorretto dal numero delle vendite (scala sinistra nella Grafico 1), nei trimestri successivi ha continuato a crescere, anche a fronte di un peggioramento delle condizioni di mercato.



* Redatto da Simone Sorelli.

¹ Il termine subprime può essere usato in riferimento al debitore (ad esempio se caratterizzato da un valore sul credito FICO inferiore a 620), al creditore (se specializzato in prestiti ad alto costo) o al tipo di mutuo (se ad esempio non prevede documentazione). Cfr. Demyanyk, Helmert (2008).

² Già nel luglio 1999 l'allora direttore della Fed, Greenspan, dichiarava: "identificare una bolla che si gonfia è una sfida formidabile per una Banca Centrale: getta il guanto del suo giudizio contro il giudizio collettivo di milioni di investitori". Cit. Galimberti (2003).



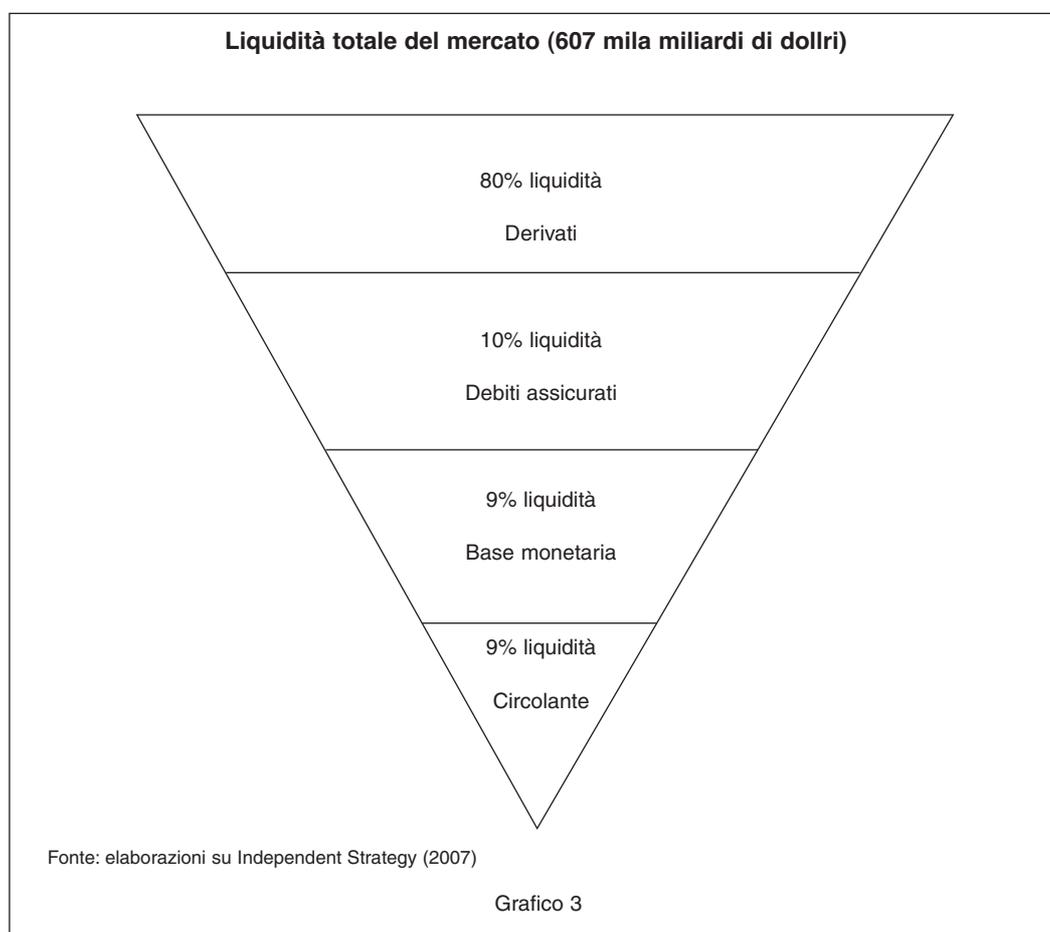
Il progressivo scollamento tra il prezzo degli immobili e l'andamento reale del mercato è diventato particolarmente evidente a partire dal primo trimestre 2007. Tra marzo e maggio 2007, infatti, a fronte del continuo ridursi delle vendite, si è osservato anche un calo del prezzo degli immobili che, dopo i mesi estivi, si è trasformato in caduta libera tra novembre e dicembre³. La costante crescita di valore del mercato immobiliare ha generato, anche nei piccoli investitori, aspettative di guadagno futuro tali da pompare all'interno di questo mercato nuova liquidità che andava a gonfiare la bolla con sempre maggior vigore. La bolla immobiliare ha garantito, almeno in un primo momento, ingenti guadagni che hanno creato benessere e aumento dei consumi. Ovviamente, qualora un investitore (o "home buyer" come viene chiamato negli USA) non disponesse di sufficiente liquidità, diventava naturale far ricorso al prestito bancario.

Per comprendere la crisi può essere utile scandagliare il funzionamento dei prestiti bancari e come questi abbiano giocato sulle aspettative dei piccoli investitori. Il concetto fondamentale intorno al quale ruota tutto questo sistema di concessione del credito è quello di Mortgage-backed securities (MBS). Quando un investitore necessita di un mutuo, il creditore concede il prestito e lo colloca all'interno di un "pool" comprendente un ampio numero di prestiti dello stesso tipo. Questo "pool" servirà come collaterale per questi MBS che quindi generano gua-

³ Il prezzo medio degli immobili è passato in appena un mese da oltre 315 mila dollari a circa 283 mila dollari.

dagno attraverso il pagamento da parte del debitore del mutuo inserito nel “pool” stesso. I “mortgage pools” possono a loro volta essere suddivisi in due categorie principali: la prima, conosciuta come GSE (Government-sponsored enterprises), contiene prestiti per un valore massimo cresciuto negli anni fino a 727.750 dollari, oltre ad una serie di altri requisiti presentati dal potenziale debitore; l'altra categoria, chiamata genericamente “ABS issuers”, comprende MBS concessi da altri intermediari finanziari che non forniscono tutte le garanzie previste dai pools GSE.

Gli MBS sono alla base di alcuni degli ultimi esperimenti di ingegneria finanziaria che vanno sotto il nome di “prodotti strutturati”. Tra di essi quelli che più sono coinvolti in questa crisi sono le cosiddette obbligazioni di debito collateralizzate (CDOs), che non sono altro che una moltitudine di MBS riaccorpate in nuovi pools contenenti anche altre forme di debiti che esulano dai mutui immobiliari, come carte di debito e prestiti a studenti. A differenza degli strumenti presentati in precedenza è da sottolineare come la valutazione del rischio dei CDOs si basi esclusivamente sul rating effettuato da società private come Moody's, Standard & Poors e Fitch. Per rendere l'idea della reale diffusione di strumenti quali i CDOs possiamo rifarci alla piramide rovesciata di David Roche (Grafico 3), nella quale viene proposta la suddivisione della liquidità a livello globale. Partendo dal vertice basso si osserva come appena l'1 per cento della liquidità dei mercati sia costituita dai classici aggregati monetari (M1 e



M2). Il 9 per cento rappresenta la base monetaria vera e propria, il 10 per cento è costituito da debiti assicurati, mentre strumenti finanziari complessi, qui definiti come derivati, coprono oltre l'80 per cento della liquidità complessiva. Facendo il punto della situazione siamo dunque arrivati a comprendere il funzionamento e la diffusione di certi strumenti e, almeno dal lato della domanda, alcune delle cause del loro sviluppo. Ciò che ne deriva è dunque uno scenario molto più complesso ed eterogeneo, nel quale le aspettative di guadagno dei piccoli investitori coprono un ruolo fondamentale. Quello che non è ancora stato fatto è analizzare il lato dell'offerta. Per far ciò è sufficiente introdurre il concetto di rischio, e comprendere che per le banche la convenienza nella diffusione di strumenti quali i CDOs è da ricercare nella capacità degli istituti di credito di separare il rischio di credito (ovvero di selezione avversa) dal rischio di mercato e di saper rivendere questo rischio garantendo agli investitori costi più bassi a fronte di scommesse più rischiose e alle banche un maggior numero di crediti esigibili e fondi assicurati.

La crisi dei mutui subprime nasce proprio da qui. Come sostenuto da Lim (2008) la crisi finanziaria cui stiamo assistendo si è sviluppata principalmente come una crisi di fiducia che ha prodotto un effetto contagio superiore alle ipotesi più pessimiste. In realtà aveva iniziato a manifestarsi già nel febbraio 2007, dunque ben prima del 9 Agosto, quando, per la prima volta, alcuni debitori che avevano contratto dei mutui subprime riportarono delle perdite sostanziose, dichiarando inoltre come il "credit spread" si sarebbe allargato da luglio. La crisi fu una conseguenza della perdita di fiducia anche da parte degli operatori di mercato che, fin a quel momento, avevano contenuto le perdite investendo in CDOs con rating elevato (AAA). A quanto fatto da BNP Paribas fecero seguito dichiarazioni dello stesso tipo da parte di numerosi istituti bancari, facendo sì che, come diretta conseguenza, in una sola notte il tasso d'interesse overnight in Europa schizzasse alle stelle costringendo la Banca Centrale Europea ad immettere nel sistema quasi 100 miliardi di euro, azione che venne ripetuta il giorno seguente per 60 miliardi di euro. Negli Stati Uniti anche la Fed ha cercato di far fronte alle immediate richieste del mercato attraverso due immissioni di liquidità di 24 e 38 miliardi di dollari in appena quattro giorni. Lo spread tra il tasso di interesse interbancario LIBOR e l'indice dei tassi di interesse overnight swap a tre mesi (OIS), che in condizioni normali varia di non oltre 10 punti base, il 9 agosto 2007 indicò una variazione record di 40 punti base. Allo stesso modo la variazione tra LIBOR e la quotazione dei titoli del tesoro americani passò in breve tempo da 50-60 punti base a oltre 240 punti base. Chiaramente c'era qualche problema nel funzionamento del sistema finanziario. Dopo un lieve miglioramento in settembre già in novembre numerosi istituti bancari manifestavano ingenti perdite, con diversi istituti che continuavano ad accrescere la mole di prestiti e le dimensioni del proprio bilancio anche a causa di impegni assunti prima dello scoppio della crisi. La realtà è che molti istituti bancari, non potendo valutare il reale valore di ciò che si trovava nei propri bilanci, non erano neanche capaci di stabilire quanto fossero in grado di offrire in prestito.

2. L'intervento della Federal Reserve

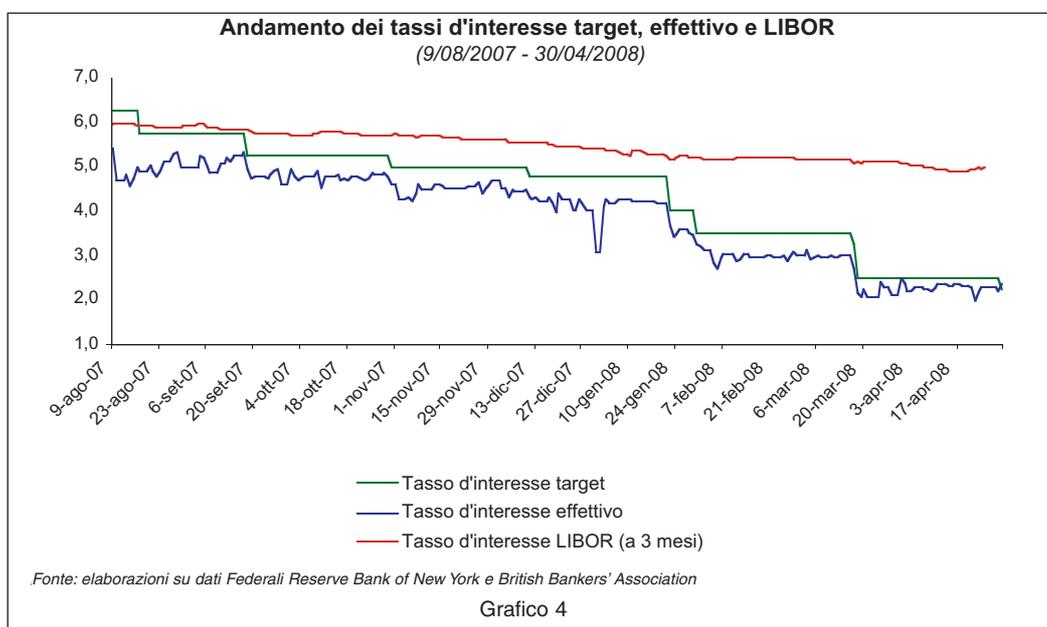
L'ampiezza e l'irruenza della crisi finanziaria sui mercati ha portato alla ribalta il ruolo delle Banche Centrali. Di fronte allo scenario che si andava rapidamente profilando la Fed è intervenuta ricorrendo a tutti gli strumenti in suo possesso: i) una forte iniezione di liquidità nel mercato, ii) l'introduzione di strumenti di sostegno al sistema bancario, iii) l'assunzione del ruolo di prestatore di ultima istanza e, infine, iv) azioni di sostegno al credito con forti e continui livellamenti del tasso d'interesse. Come detto, e già riportato in precedenza, il primo intervento messo in atto dalla Fed consistette nel sostenere la stabilità dei mercati attraverso l'immissione di liquidità. Questo strumento più che una soluzione al problema si rivelò essere solo un tampone che evitò, nell'immediato, conseguenze ancora più negative. Si rendeva necessario un intervento maggiormente strutturato che fornisse un sostegno più prolungato ed efficace al sistema bancario. Venne quindi rispolverata una procedura ideata nel 2002 con lo scopo di fornire liquidi per periodi abbastanza lunghi (di 28 o 35 giorni) al tasso d'interesse atteso dei fondi federali. Questo strumento, denominato Term Auction Facility (TAF), prevedeva che le banche non potessero accedere a quantità di liquidi superiori al 50 per cento del collaterale offerto, in cambio la TAF garantiva il totale anonimato dei beneficiari. A partire da dicembre 2007 la Fed promosse due udienze al mese per la concessione dei TAF offrendo 60 milioni di dollari fino a febbraio e altri 100 a partire da marzo. In questo periodo hanno partecipato a questa iniziativa tra i 50 e i 100 istituti bancari, con richieste di liquidità doppie rispetto a quanto messo a disposizione dalla Banca Centrale. Il permanere della crisi di liquidità ha convinto la Fed, nel marzo 2008, ad introdurre un nuovo strumento di sostegno per 200 miliardi di dollari: i Term Securities Lending Facilities (TSLF). Ancora una volta si trattava di un programma già esistente modificato, data la situazione, per andare incontro alle necessità correnti. Operativamente i TSLF consentono la vendita di titoli del tesoro in cambio di costi molto ridotti che, almeno originariamente, avevano durata giornaliera. La condizione generata dalla crisi di liquidità del sistema bancario ha costretto la Fed a prolungare il periodo di maturazione del titolo a 28 giorni e ad accettare in contropartita, al contrario di quanto avveniva in precedenza, anche titoli differenti dai titoli del tesoro. Si trattava dunque di un'estensione dei TAF che consentiva alle banche, implicitamente, di liberarsi degli MBS e, modificando la composizione degli asset in portafoglio, di ridurre lo spread di rischio.

Una svolta all'impianto di intervento introdotto dalla Fed è datato 16 marzo, ovvero due giorni dopo l'intervento di sostegno diretto alla banca d'investimento Bear Stearns per un ammontare approssimativo di 12,9 miliardi di dollari, azione questa giustificata adducendo l'articolo 13.3 del Federal Reserve Act⁴. In quella data infatti venne creato il cosiddetto Primary Dealer Credit Facility (PCDF) che

⁴ L'art. 13.3 del Federal Reserve Act consente al consiglio dei governatori di autorizzare le varie banche centrali federali a fornire credito a individui, partenariati e aziende per i quali fosse provata l'impossibilità ad ottenere prestiti dal sistema bancario. Nel caso della Bear Stearns, l'ombra del fallimento era dovuta non tanto ad un problema di insolvenza ma a carenza di liquidità ciò nonostante, non essendo una banca commerciale tradizionale, non avrebbe potuto accedere ai tradizionali prestiti della Fed.

consentiva anche alle banche d'investimento di accedere allo stesso tipo di aiuto che le banche commerciali avevano già ottenuto con il TAF. Gli obiettivi di questo intervento erano due: i) assicurare liquidità alle banche d'investimento, che potevano in questo modo accedere direttamente ai prestiti e ii) aiutare a ridurre la rischiosità del portafoglio accettando come collaterale anche titoli ad alta volatilità e rischiosità.

La regolazione del tasso d'interesse, parallelamente a questi interventi, ha avuto un ruolo centrale in tutti questi mesi. Tra il 17 agosto 2007 e il 30 aprile 2008 la Fed ha operato ben nove tagli al tasso d'interesse target, sceso dal 6,25 per cento del 9 agosto al 2,25 per cento. Questa forte riduzione dei tassi d'interesse ha avuto ovvie ripercussioni non solo sul tasso effettivo ma anche sul tasso d'interesse di riferimento per il prestito interbancario (LIBOR⁵) (Grafico 4).



Gli effetti di questa serie di tagli sono ancora da valutare con la dovuta completezza. Questo perché, se da un lato la repentinità e la perseveranza degli interventi della Fed ha permesso di limitare, almeno in parte, il rischio di perdita di liquidità del sistema bancario, dall'altra eventuali benefici per i piccoli debitori sono ancora difficilmente decifrabili. E' inoltre da notare come le operazioni sui tassi effettuate dal governatore Bernanke vadano nel solco già tracciato dal suo predecessore Greenspan, ad esempio, nel 2002 che avevano avuto effetti benefici solo nel breve periodo e aperto le porte, nel medio periodo, al fenomeno delle "rolling bubbles"⁶.

⁵ LIBOR: London Inter-bank Borrow Rate

⁶ Come sostenuto da un economista della Fed, Blundell-Wignall, ogni qual volta la banca centrale americana abbia reagito ad una crisi finanziaria intervenendo con tagli aggressivi dei tassi d'interesse la nuova liquidità ha aperto la strada alla creazione di nuove bolle che scoppiando hanno generato nuova instabilità. Cit. Lim (2008).

3. ... domani

Le cause della crisi sono solo in parte imputabili alla struttura dei mercati finanziari, che ha ormai lasciato nelle mani di istituzioni non bancarie il ruolo di principale attore in grado di gestire quantità di capitale superiore di quella detenuta dal sistema bancario. La crisi dei mutui subprime va dunque letta non come la causa della crisi ma solo come una delle cause, ed in particolare come il grimaldello che ha fatto saltare un sistema già altamente instabile. Lo squilibrio della bilancia di conto corrente americana e le disuguaglianze nella distribuzione dei redditi e del benessere sono da considerarsi cause al pari della complessa architettura dei mercati finanziari. Questa crisi ha solo dimostrato, una volta di più, l'integrazione globale del sistema finanziario. Se gli interventi della Fed hanno consentito di ridurre il rischio di fallimento di alcuni tra i principali istituti bancari, le perdite, stimate dall'agenzia di rating Standard and Poor's, dai 35 miliardi di dollari attuali potrebbero raggiungere i 250 miliardi di dollari trasformando un problema di liquidità in possibile insolvenza. Se dunque può dirsi conclusa la prima fase della crisi legata al mercato immobiliare restano ancora numerosi dubbi circa i possibili effetti della crisi sull'economia reale. In particolare il rischio di contrazione del credito potrebbe avere effetti negativi sui consumi e, di conseguenza, sulla crescita economica che potrebbe condurre il sistema americano verso la recessione. La perdita di valore del dollaro rispetto alle principali valute lascia nelle mani dei banchieri centrali di Europa e Cina la conduzione dell'economia mondiale fuori dal rischio di recessione globale attraverso lo stimolo della domanda interna di queste aree.

Bibliografia

Bernanke, B.S., (2007), The subprime mortgage market, BIS Review 50/2007.
Case, K.E., Quigley, J.M., Shiller, R.J., (2001), Comparing wealth effects: the stock market versus the housing market, Cowles Foundation Discussion Paper No. 1335.

Cecchetti, S.G., (2008), Monetary policy and the financial crisis of 2007-2008, CEPR, Policy Insight No.21.

Demyanyk, Y., Van Hemert, O., (2008), Understanding the Subprime Mortgage Crisis, SSRN.

Galimberti, F., (2003), Economia e pazzia. Crisi finanziarie di ieri e di oggi, Editori Laterza.

Federal Reserve statistical release, 2008, Flow of funds accounts of the United States, Flow and Outstandings Fourth Quarter 2007.

Lim, M.M.H., (2008), Old wine in a new bottle: subprime mortgage crisis – causes and consequences, The Levy Economics Institute of Bard College, Working Paper No. 532.

Reinhart, C.M., Rogoff, K. S., (2008), Is the 2007 U.S. Sub-Prime Financial Crisis So Different? An International Historical Comparison, NBER.

1.2 Scambi di beni

Nonostante la crisi finanziaria internazionale e l'indebolimento dell'economia statunitense, il commercio internazionale di beni nel 2007 ha mantenuto la tendenza positiva degli ultimi anni espandendosi, su base annua, da 12 mila a oltre 13,5 mila miliardi di dollari. Questa crescita notevole del valore dei beni scambiati (pari ad un incremento nominale del 15 per cento) non è stata però accompagnata da una simile crescita del volume delle esportazioni, aumentate del 5,7 per cento in misura nettamente inferiore al 2006 (8,4 per cento).

Esportazioni mondiali di beni
(variazioni percentuali e valori in miliardi di dollari)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Valori	-1,6	3,8	13,0	-4,1	4,9	16,8	21,6	13,7	15,5	14,8
Quantità	4,8	4,6	10,7	-0,4	3,5	5,4	9,7	6,4	8,4	5,7
Valori medi unitari	-5,8	-0,6	1,8	-3,8	1,3	10,9	10,9	6,9	6,7	8,7
Promemoria										
Valori	5.500	5.711	6.454	6.189	6.490	7.582	9.218	10.482	12.108	13.898

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.2

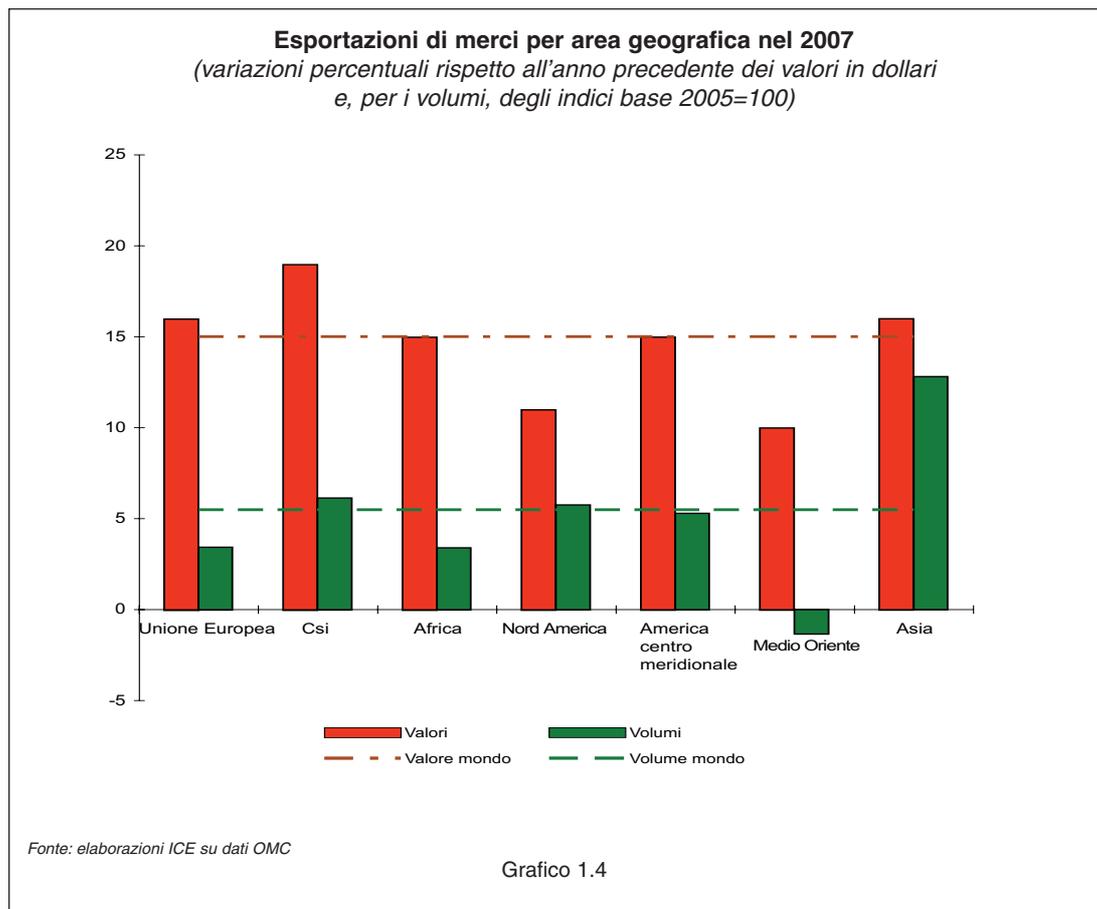
L'ampio sfasamento tra valore e quantità è dovuto alle spinte inflazionistiche, derivanti dall'aumento del prezzo delle materie prime¹⁴. In particolare, nel 2007, i prezzi hanno registrato una crescita del 15,2 per cento nel settore agroalimentare e del 17,4 per cento nel settore metallifero, condizionato dal mercato del piombo (+ 100,2 per cento) e del nichel (+ 53,9 per cento). All'interno del settore agroalimentare¹⁵, il frumento con un incremento di prezzo del 33,1 per cento e la soia del 45,9¹⁶ hanno fortemente inciso sull'andamento aggregato. Il prezzo dello zucchero, utilizzato da alcuni paesi come base per i biocarburanti, dopo i rialzi del 33,5 e 46,8 per cento nei due anni precedenti, è invece sceso notevolmente nel corso dell'anno (-32,7 per cento). Infine, per quanto riguarda il settore delle materie prime energetiche, nel 2007 l'aumento è stato complessivamente del 10,4 per cento, con benzine e petrolio (UK Brent) poco al di sopra della media del comparto (rispettivamente del 11,7 e 11,2 per cento) a fronte di aumenti molto più sostenuti nel biennio precedente e di una riduzione, anche se marginale, del prezzo del carbone (-6,1 per cento) e del gas naturale (-0,9 per cento).

Anche se in maniera meno marcata rispetto al passato, le ragioni di scambio hanno finito col favorire le aree ed i paesi di produzione di queste materie prime rispetto alle aree classicamente di importazione netta come l'Unione europea e l'America settentrionale.

¹⁴ Cfr per i dati sulle materie prime la Tavola 1.2.18 del volume 1 dell'Annuario ICE-ISTAT "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

¹⁵ Cfr. Contributo di Innocenti, S., Salvatici, L., "I mercati internazionali dei prodotti agricoli: quali politiche per un nuovo scenario?", Capitolo 3 di questo rapporto.

¹⁶ Questi andamenti hanno giustificato, almeno in parte, le apprensioni delle agenzie ONU per l'aiuto alimentare (FAO e IFAD) circa la sostenibilità economica delle politiche di intervento nei paesi HIPC.



Distribuzione dei flussi commerciali per aree geografiche
(pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

Aree geografiche	Esportazioni			Importazioni		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Unione europea	39,1	38,2	38,7	38,1	37,8	38,1
Area dell'euro	30,3	29,2	29,8	28,4	27,9	27,8
Altri paesi europei	6,0	6,1	6,2	4,6	4,9	5,8
Africa	2,8	2,9	2,9	2,5	2,7	2,8
America settentrionale	12,3	11,9	11,5	19,3	18,6	16,9
America centrale e meridionale	5,6	5,9	5,7	5,2	5,4	5,4
Medio Oriente	4,7	5,0	4,7	3,3	3,3	3,5
Asia centrale	1,6	1,7	1,8	2,0	2,4	2,6
Asia orientale (1)	26,8	27,0	27,0	23,3	23,4	23,2
Oceania e altri territori	1,3	1,3	1,3	1,5	1,5	1,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Include Taiwan. Nella banca dati FMI-DOTS (Direction of Trade Statistics) non sono disponibili i dati relativi alle esportazioni e alle importazioni dichiarate da Taiwan che sono invece comprese nei flussi relativi al Mondo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per Taiwan, Taiwan Directorate General of Customs

Tavola 1.3

I primi venti esportatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie		Paesi	Valori 2007	Variazioni % 2006-2007	Quote%	
2007	2006				2006	2007
1	1	Germania	1327	20,0	9,2	9,5
2	3	Cina	1218	26,0	8,0	8,8
3	2	Stati Uniti	1163	12,0	8,6	8,4
4	4	Giappone	713	10,0	5,4	5,1
5	5	Francia	552	11,0	4,1	4,0
6	6	Paesi Bassi	551	19,0	3,8	4,0
7	8	Italia	492	18,0	3,4	3,5
8	7	Regno Unito (c)	436	-3,0	3,7	3,1
9	10	Belgio	432	18,0	3,1	3,1
10	9	Canada	418	8,0	3,2	3,0
11	11	Corea del Sud	372	14,0	2,7	2,7
12	13	Federazione russa	355	17,0	2,5	2,6
13	12	Hong Kong (a) (b)	350	8,0	2,7	2,5
14	14	Singapore (a)	299	10,0	2,3	2,2
15	15	Messico	272	9,0	2,1	2,0
16	16	Taiwan	246	10,0	1,9	1,8
17	18	Spagna	242	13,0	1,7	1,7
18	17	Arabia Saudita (b)	229	8,0	1,7	1,6
19	19	Malesia	176	10,0	1,3	1,3
20	20	Svizzera	172	16,0	1,2	1,2
Somma dei 20 paesi			10.015	12,6	72,6	72,1
Mondo			13.900	15,0	100,0	100,0

a) include consistenti flussi di ri-esportazioni.

b) stime OMC.

c) la variazione annuale 2007 è affetta da una riduzione del commercio causata da evasioni sull'IVA, vedi nota 17 nel capitolo 1.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.4

Esportazioni in volume e contributi alla crescita
(composizione in percentuale, ai prezzi del 2000)

Paesi e aree	Composizione			Contributi alla crescita ¹		
	2002-2005	2006	2007	2002-2005	2006	2007
EUROPA di cui	43,4	41,6	40,7	25,8	37,3	25,5
Unione europea di cui	40,2	38,5	37,6	21,9	34,9	21,8
Francia	4,8	4,1	3,9	-0,7	0,7	-0,6
Germania	9,5	9,3	9,4	6,7	10,2	11,4
Italia	3,8	3,5	3,4	-0,4	2,4	2,0
Regno Unito	4,0	3,7	3,1	-1,2	4,4	-7,9
Spagna	2,0	1,8	1,7	0,9	1,1	0,0
AFRICA	3,0	2,7	2,7	2,3	0,1	1,6
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	14,4	14,2	14,1	4,5	14,7	13,4
Canada	3,6	3,2	3,1	1,1	0,7	0,6
Stati Uniti	8,7	8,8	8,9	2,8	11,1	11,0
AMERICA CENTRALE E MERIDIONALE	3,3	3,3	3,2	3,9	1,6	2,9
MEDIO ORIENTE	5,2	4,9	4,6	4,4	1,6	-1,2
ASIA E OCEANIA di cui	27,2	30,3	31,8	55,5	44,3	58,6
Cina	5,8	8,2	9,3	22,6	19,4	28,5
Corea del Sud	2,5	2,9	3,0	5,9	4,8	5,8
Giappone	5,6	5,8	5,9	8,2	6,8	9,3
Hong Kong	2,6	2,8	2,8	5,0	3,1	3,2
Singapore	2,9	3,3	3,4	6,7	4,9	4,6
Taiwan	1,9	1,9	2,0	2,3	2,3	2,8
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Peso della variazione delle esportazioni di ogni area o paese su quella totale, in percentuale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

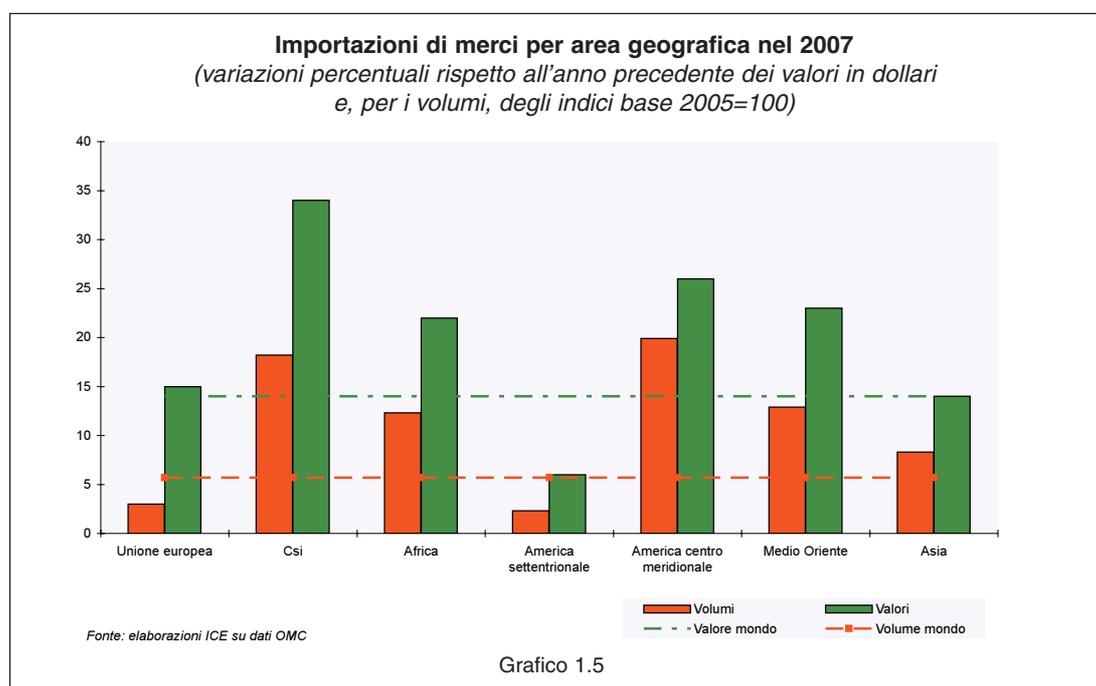
Tavola 1.5

Nel 2007 la Cina è diventata il secondo esportatore mondiale, superando gli Stati Uniti. Con esportazioni per 1.218 miliardi di dollari contro i 1.163 degli Stati Uniti, ed un aumento del valore delle proprie esportazioni pari al 26 per cento, la Cina sfiora il 9 per cento delle esportazioni mondiali. Italia, Paesi Bassi e Belgio hanno consolidato la propria posizione.

Se a prezzi correnti la Germania ha mantenuto saldo il proprio primato come esportatore mondiale, l'analisi delle quote dell'export a prezzi costanti indica come la distanza tra Germania e Cina sia decisamente più bassa (rispettivamente 9,4 per cento e 9,3 per cento nel 2007).

L'Asia e l'Oceania hanno complessivamente contribuito alla crescita delle esportazioni mondiali per il 58,6 per cento, con la Cina che ha aumentato il proprio contributo di quasi 10 punti in un anno. L'Unione europea (a 27) nel 2007 ha continuato il trend decrescente degli ultimi anni ed ha perso un ulteriore punto, attestandosi al 37,6 per cento e riducendo di quasi 13 punti il proprio contributo alla crescita (da 34,9 nel 2006 a 21,8 nel 2007). Il Regno Unito ha subito un calo evidente delle proprie esportazioni sottolineato sia dal dato a prezzi correnti sia, a prezzi costanti, in termini quota (3,1 per cento contro il 3,7 nel 2006)¹⁷.

Gli Stati Uniti si confermano di gran lunga i maggiori importatori mondiali, con una quota di mercato (pari al 14,2 per cento) quasi doppia rispetto alla Germania, (7,5 per cento), e alla Cina, (6,7 per cento).



¹⁷ Uno dei fattori determinanti di questo andamento negativo è il cosiddetto sistema delle “frodi carousel” del VAT nei rapporti commerciali con i paesi europei. A partire dal 2004 la Bank of England ha costruito degli strumenti di stima del fenomeno per quanto riguarda il lato delle importazioni. Per approfondimenti sul tema si può fare riferimento a: Bank of England, Monthly UK Trade First Release.

I primi venti importatori mondiali di merci
(miliardi di dollari)

Graduatorie		Paesi	Valori 2007	Variazioni % 2006-2007	Quote%	
2007	2006				2006	2007
1	1	Stati Uniti	2.017	5,0	15,5	14,2
2	2	Germania	1.059	17,0	7,4	7,5
3	3	Cina	956	21,0	6,4	6,7
4	5	Giappone	621	7,0	4,9	4,4
5	4	Regno Unito (d)	617	3,0	4,7	4,3
6	6	Francia	613	13,0	4,3	4,3
7	7	Italia	505	14,0	3,5	3,6
8	8	Paesi Bassi	491	18,0	3,4	3,5
9	10	Belgio	416	18,0	2,9	2,9
10	9	Canada	390	9,0	2,9	2,7
11	12	Spagna	374	14,0	2,7	2,6
12	11	Hong Kong	371	0,0	2,6	2,6
13	13	Corea del Sud	357	15,0	2,5	2,5
14	14	Messico	297	11,0	2,2	2,1
15	15	Singapore	263	10,0	1,9	1,9
16	18	Federazione russa (c)	223	35,0	1,6	1,6
17	16	Taiwan	220	8,0	1,4	1,5
18	17	India	217	24,0	1,3	1,5
19	22	Turchia	170	22,0	1,1	1,2
20	20	Australia	165	19,0	1,1	1,2
Somma dei 20 paesi			10.342	11,5	74,2	72,8
Mondo (a)			14.200	14,0	100,0	100,0

a) include consistenti flussi di importazioni per ri-esportazioni.

b) Stime OMC.

c) Le importazioni sono valutate FOB.

d) la variazione annuale 2007 è affetta da una riduzione del commercio causata da evasioni sull'IVA, vedi nota 17 nel capitolo 1.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6

In realtà l'analisi risulta molto più interessante se effettuata a prezzi costanti. La perdita di competitività del dollaro e l'aumento della domanda interna cinese possono essere considerate tra le principali cause della dinamica tanto delle quote di mercato quanto del contributo alla crescita. La quota cinese a prezzi costanti (pari a 7,1 per cento) è arrivata ad appaiarsi a quella tedesca, mentre quella statunitense e quella dell'Unione europea si sono ridotte di circa 1 punto percentuale. Questa riduzione ha influenzato il contributo alla crescita delle importazioni: sia gli Stati Uniti sia l'Unione Europea hanno ridotto il proprio contributo, tra il 2006 e il 2007, rispettivamente da 11,3 a 2,6 per cento e da 35,9 a 21 per cento. Anche dal lato delle importazioni risulta evidente il ruolo di traino della Cina e dell'Asia nella sua interezza. La quota di mercato dell'Asia ha continuato a crescere secondo la tendenza verificata negli ultimi anni, mentre, dato il minor apporto alla crescita derivante dai Paesi avanzati occidentali, il contributo alla crescita è aumentato di circa 10 punti. A questo si aggiunga che la Cina, da sola, con il 15,9 per cento, si è avvicinata al dato raggiunto dall'Unione Europea (a 27) e ha quasi doppiato il contributo fornito dall'intera America settentrionale (ferma a 8,4 per cento).

E' interessante notare come, osservando il dato a prezzi correnti dei primi venti importatori mondiali, almeno tre paesi caratterizzabili come emergenti o in transizione (India, Russia e Turchia) abbiano evidenziato una variazione annuale delle proprie importazioni superiore di quella registrata dal colosso cinese. La dinamica dei prezzi delle materie prime, oltre ad aver favorito le esportazioni dalle aree di estrazione e produzione, ne ha sostenuto anche il dato dell'import con particolare significatività per aree, come quella dell'Africa, dove anche un piccolo miglioramento potrebbe rappresentare un segnale di modifica del sistema socio-economico.

Importazioni in volume e contributi alla crescita
(composizione in percentuale, ai prezzi del 2000)

Paesi e aree	Composizione			Contributi alla crescita ¹		
	2002-2005	2006	2007	2002-2005	2006	2007
EUROPA di cui	43,9	41,9	41,0	23,8	39,0	25,4
Unione europea di cui	40,8	38,7	37,7	17,1	35,9	21,0
Francia	5,0	4,4	4,2	-1,5	0,8	0,7
Germania	7,5	7,2	7,1	1,4	8,1	5,6
Italia	3,8	3,5	3,4	1,1	3,1	0,7
Regno Unito	5,1	4,8	4,2	0,9	5,7	-6,1
Spagna	2,7	2,6	2,5	2,0	2,2	0,1
AFRICA	2,2	2,3	2,5	2,3	2,2	5,2
AMERICA SETTENTRIONALE di cui	21,2	20,8	20,1	20,7	16,8	8,4
Canada	2,9	2,9	2,9	2,6	2,6	3,0
Stati Uniti	16,1	15,6	14,9	17,4	11,3	2,6
AMERICA CENTRALE E MERIDIONALE	2,5	2,9	3,3	0,0	5,3	10,4
MEDIO ORIENTE	2,8	3,0	3,2	3,9	2,4	7,0
ASIA E OCEANIA di cui	25,5	26,7	27,3	45,2	28,4	38,0
Cina	5,3	6,6	7,1	18,8	12,8	15,9
Corea del Sud	2,4	2,5	2,5	4,3	3,2	3,9
Giappone	5,0	4,5	4,3	2,9	1,5	0,6
Hong Kong	2,7	2,8	2,9	4,4	3,3	4,2
Singapore	1,7	1,9	1,9	2,4	2,6	2,2
Taiwan	1,7	1,6	1,6	2,3	0,6	1,1
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1 Peso della variazione delle esportazioni di ogni area o paese su quella totale, in percentuale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e OMC

Tavola 1.7

Commercio mondiale¹ per settori manifatturieri
(composizione in percentuale e contributi alla crescita²)

Settori	Composizione			Contributi alla crescita		
	1999-2005	2006	2007	1999-2005	2006	2007
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,0	5,5	5,7	1,6	3,9	7,1
Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento	6,6	5,6	5,3	3,4	3,6	3,8
Cuoio e prodotti in cuoio, pelle e similari	1,5	1,3	1,3	0,4	1,0	1,1
Legno e prodotti in legno	1,2	1,1	1,1	1,4	0,7	0,8
Pasta da carta, carta e prodotti in carta; prodotti dell'editoria e della stampa	2,9	2,4	2,6	2,4	1,2	4,1
Coke, prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	3,4	5,1	5,1	8,2	7,9	5,1
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	11,6	12,4	12,5	12,2	11,3	13,5
Articoli in gomma e in materie plastica	2,7	2,7	2,7	2,6	2,2	3,0
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,4	1,3	1,3	0,9	1,0	1,2
Metalli e prodotti in metallo	8,6	10,9	11,5	7,5	21,1	15,9
Macchine e apparecchi meccanici	9,6	9,6	10,2	6,1	9,5	14,0
Macchine elettriche ed apparecchiature elettriche, elettroniche ed ottiche	25,4	24,5	22,8	38,3	23,9	10,9
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	11,4	10,8	10,9	11,5	7,3	12,2
Altri mezzi di trasporto	4,3	3,7	3,6	-0,4	2,6	3,5
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (compresi i mobili)	3,5	3,3	3,3	3,9	2,8	3,8
Totale manufatti	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1 Il commercio mondiale è approssimato. Per la metodologia usata si rimanda alla nota della tavola 1.2.16 del volume 1 dell'Annuario statistico "Commercio estero e attività internazionali delle imprese".

2 Peso della variazione delle esportazioni di ogni settore su quella totale, in percentuale.

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

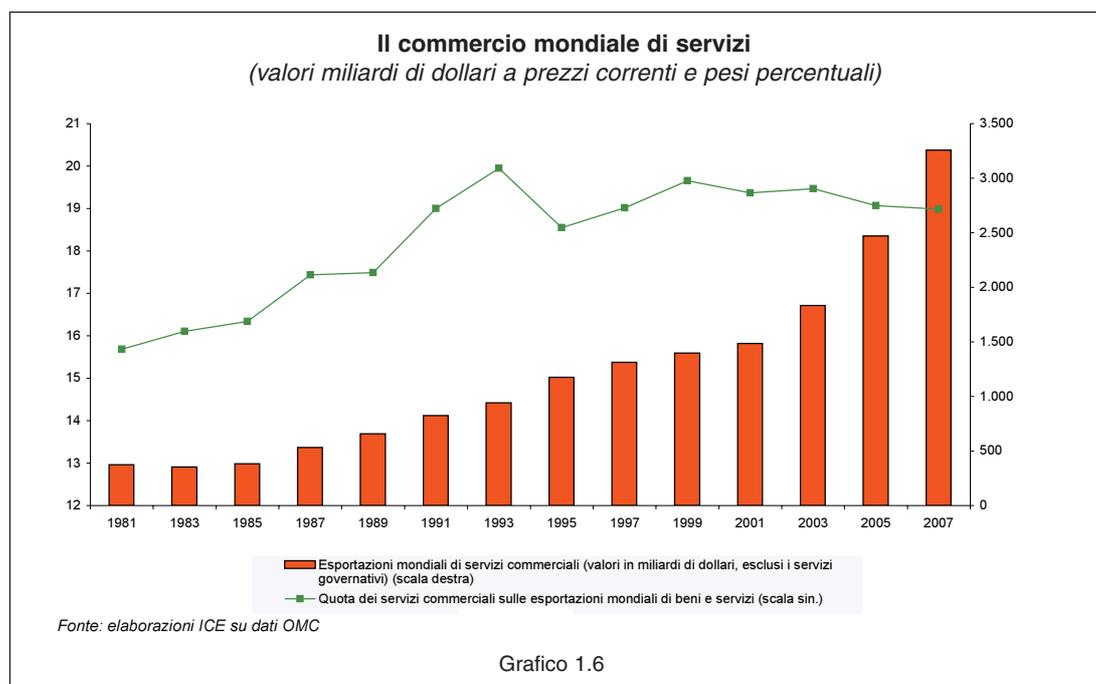
Tavola 1.8

Guardando i flussi di commercio disaggregati per settori merceologici, i dati relativi al 2007 mostrano che alle esportazioni ha contribuito positivamente il settore alimentare per il 7,1 per cento (rispetto al 3,9 del 2006), pur mantenendo stabile la propria quota. Il settore della meccanica ha accresciuto la propria quota mentre quello della meccanica elettrica ha ridotto il proprio apporto alla dinamica degli scambi. Si osserva, infine, una ripresa del commercio di autoveicoli rispetto al quinquennio precedente.

1.3 Scambi di servizi

Nel 2007 le esportazioni mondiali di servizi commerciali sono cresciute del 17,7 per cento rispetto al valore dell'anno precedente, raggiungendo i 3,2 mila miliardi di dollari: confrontato al biennio 2005-2006, l'incremento è stato superiore di circa 5 punti e, per la prima volta dal 2002, ha superato quello delle esportazioni di merci.

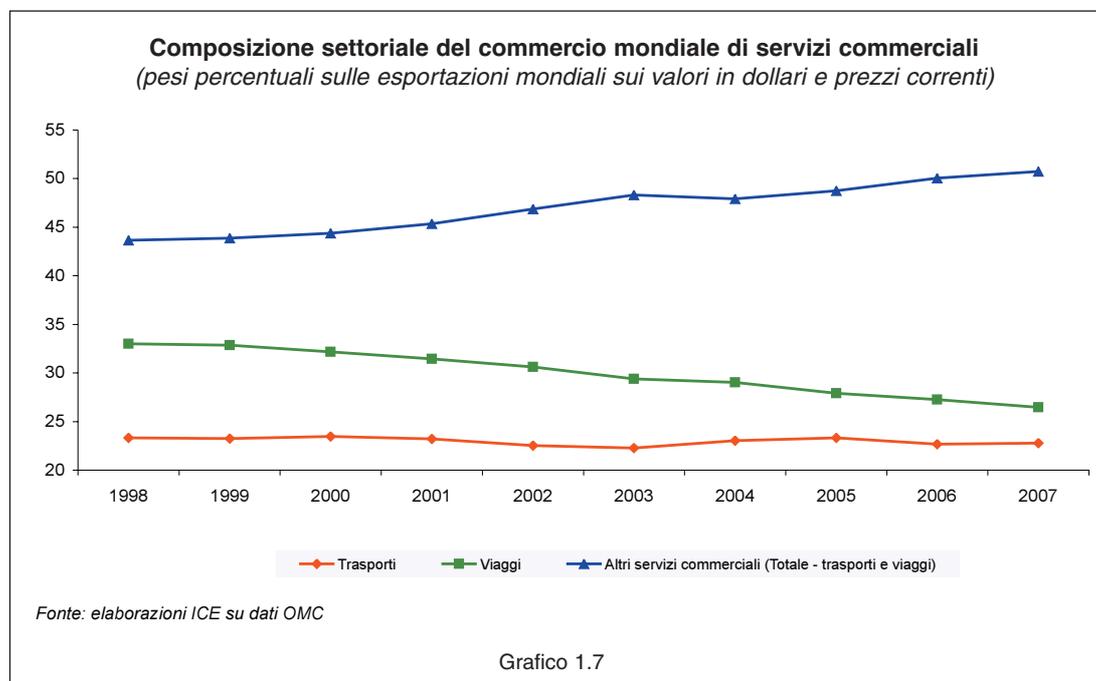
Questa dinamicità si riflette sul peso degli scambi di servizi sul totale del commercio mondiale che, nel 2007, si è attestato al 19 per cento, in crescita di circa un punto rispetto all'anno precedente. In questi anni vari studi hanno evidenziato il ruolo dei servizi nella crescita, sia direttamente, attraverso l'aumento dell'occupazione, sia indirettamente, attraverso la diffusione di conoscenza¹⁸. Malgrado quanto si è realizzato negli ultimi anni, il grado di apertura internazionale del settore terziario rimane modesto, a causa delle caratteristiche economiche di alcune tipologie di servizi (come l'impossibilità di immagazzinarli e la necessaria prossimità fisica produttore-consumatore) ma anche dei timidi risultati nei processi di rimozione delle barriere commerciali in questo settore.



¹⁸ Hoekman e Mattoo, "Service trade and growth", WP 4461, World Bank, 2008.

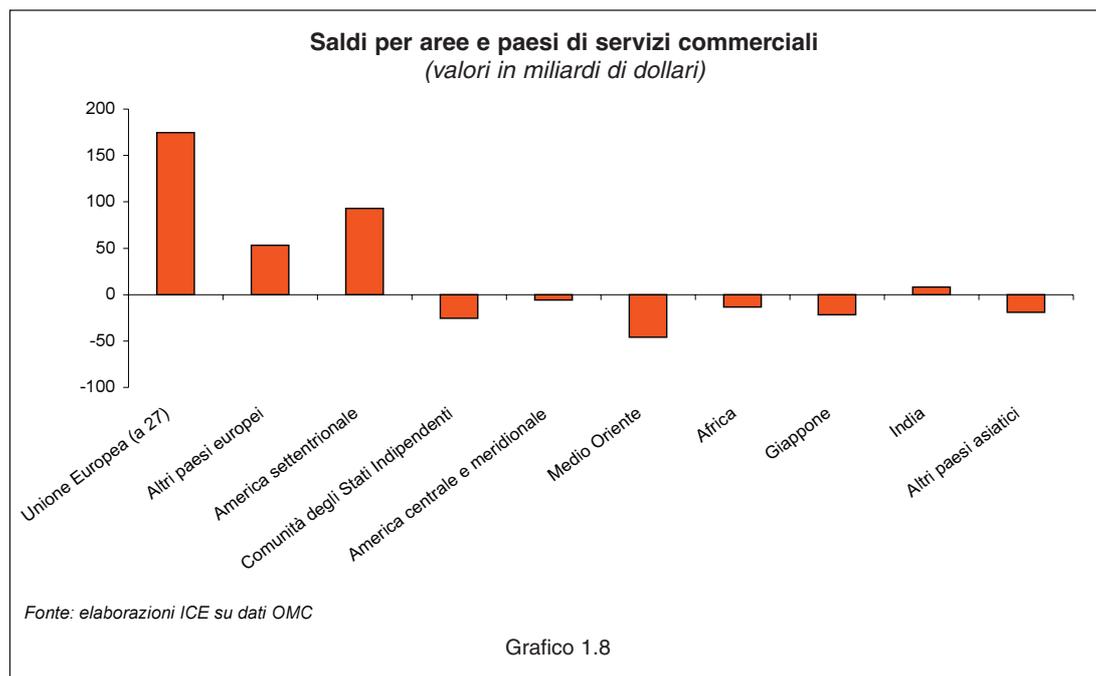
L'intangibilità, altra caratteristica dei servizi, rende difficile il monitoraggio e la misurazione degli scambi: anche se vari sforzi sono stati fatti nella definizione di statistiche più complete¹⁹, ad oggi non vi sono dati sulla dinamica dei prezzi dei flussi scambiati che ci consentano di determinare e, nel caso affermativo di misurare, se il comportamento differente tra merci e servizi sia influenzato dalle dinamiche dei prezzi relativi o dalla quantità dei servizi scambiati.

Disaggregando il dato per grandi categorie, nel 2007 i valori degli scambi delle voci trasporti e viaggi sono cresciuti, rispetto all'anno precedente, del 18 e del 14 per cento, superati dai settori ascrivibili agli "altri servizi commerciali" (+19,4 per cento). Questa tendenza prosegue da diversi anni: dal 2000 infatti, mentre le classi dei trasporti e dei viaggi hanno riportato incrementi medi annui rispettivamente dell'11 e dell'8,8 per cento, l'insieme "altri servizi" è cresciuto ad un tasso medio annuo del 14 per cento.



La dinamica relativamente modesta nei viaggi si conferma diffusa in quasi tutte le aree geografiche: rispetto all'anno precedente, il settore cresce di solo 9 punti in Giappone (anche a causa della debolezza della valuta nipponica), di 11 punti nel continente americano e di 13 punti nell'Unione Europea, mentre spicca la crescita del resto dell'Asia (+19 per cento), sollecitata dall'incremento registrato da Cina ed India (entrambi +22 per cento). Si registra una tendenza simile nel settore trasporti che, sempre rispetto all'anno precedente, cresce di soli 11 punti in Giappone e di circa 13 punti nelle Americhe, mentre in Cina l'incremento supera il 44 per cento. Anche negli altri servizi commerciali la Cina cresce molto di più della media mondiale (+50 per cento), ma ad eccezione del Nord America (+13,8 per cento), la crescita nelle altre aree è diffusa ed in linea con il dato totale.

¹⁹ Giovannini e Cave, "The statistical measurement of services", OECD WP 2/2005.



Quanto emerge è che sebbene le aree economicamente avanzate (Europa ed America settentrionale) siano le principali protagoniste degli scambi mondiali di servizi, altre aree del globo (in primo luogo l'Asia) si stanno rapidamente integrando, anche per effetto della frammentazione delle attività produttive. Questo è causa di timori per le possibili conseguenze sull'occupazione nei paesi ad alto reddito, come rilevato da vari studi sull'argomento²⁰. I tassi di crescita delle esportazioni registrano, a partire dal 1998, un incremento annuo del 12,3 per cento in Asia, superiore a quello ascrivibile al totale Mondo (+10,3 per cento annuo), mentre nello stesso periodo la crescita in Europa e Nord America si attesta su livelli più bassi (rispettivamente +10,4 e +7,3 per cento): questo si riflette sulla quota calcolata sulle esportazioni mondiali che, nel periodo 1998-2007, cala infatti in Nord America (passando dal 21 al 16 per cento) mentre cresce in Asia (dal 19,5 al 23 per cento). Tra i paesi più dinamici troviamo l'India, le cui esportazioni crescono, nello stesso periodo, del 25 per cento annuo e la cui quota sulle esportazioni mondiali, nel 2007, è pari al 2,7 per cento.

Sebbene abbiano mostrato una flessione della propria quota, nel 2007 gli Stati Uniti si confermano al primo posto nella graduatoria dei fornitori di servizi commerciali. Nonostante la dinamica in atto, in quest'ultimo anno non si è registrata nessuna modifica di rilievo nella graduatoria dei principali paesi esportatori: i paesi economicamente avanzati rimangono ai primi posti, anche se la crescita è stata, con alcune eccezioni, inferiore alla media mondiale.

Nel suo complesso l'Unione Europea rappresenta il principale fornitore mondiale di servizi. Al suo interno si trovano undici dei primi venti esportatori mondiali, per un valore di 1.262 miliardi di dollari e una quota pari al 38,8 per cento sul totale. Rispetto all'anno precedente, anche nel 2007 la quota della Germania continua ad aumentare, mentre quella della Francia continua a ridursi. Anche la quota dell'Italia

²⁰ Crinò, "Are U.S. White-Collar really at risk of Service Offshoring?", Cespri WP 183, 2006 e contributo nel Capitolo 4 di questo Rapporto.

decrese leggermente, mentre spicca il dinamismo di paesi come l'Irlanda e la Svezia, che hanno migliorato la propria posizione nella graduatoria dei principali esportatori.

Al di fuori dei paesi UE, la crescita delle esportazioni del Giappone è inferiore alla media mondiale, prolungando una tendenza alla riduzione della quota che, nel 2000, era pari al 5 per cento. Dai dati disponibili, la Cina continua a scalare la graduatoria dei primi dieci esportatori mondiali, mostrando nel settore dei servizi una vivacità paragonabile a quella osservata nell'ambito del commercio dei beni. Anche in altri paesi emergenti il settore è particolarmente dinamico: in Russia le esportazioni sono cresciute in un anno del 25 per cento, così come in Brasile, che nel 2007 è al trentunesimo posto in graduatoria.

I primi venti esportatori mondiali di servizi commerciali
(miliardi di dollari)

Graduatorie		Paesi	Valori 2007	Variazioni % 2006-2007	Quote%	
2007	2006				2007	2006
1	1	Stati Uniti	454,4	14,2	13,9	14,4
2	2	Regno Unito	263,4	16,6	8,1	8,2
3	3	Germania	197,3	18,2	6,1	6,0
4	4	Giappone	135,6	10,6	4,2	4,4
5	5	Francia	130,4	10,9	4,0	4,3
6	6	Spagna	127,5	20,9	3,9	3,8
7	8	Cina	126,7	38,6	3,9	3,3
8	7	Italia	108,9	12,1	3,3	3,5
9	9	Paesi Bassi	90,9	13,4	2,8	2,9
10	12	Irlanda	87,1	26,8	2,7	2,5
11	10	India	86,4	15,1	2,7	2,7
12	11	Hong Kong	81,8	13,2	2,5	2,6
13	15	Belgio	72,9	27,3	2,2	2,1
14	13	Singapore	66,4	12,6	2,0	2,1
15	19	Corea del Sud	64,3	27,6	2,0	1,8
16	20	Svezia	62,7	25,6	1,9	1,8
17	16	Danimarca	61,5	16,7	1,9	1,9
18	14	Canada	61,2	5,9	1,9	2,1
19	17	Svizzera	61,1	20,5	1,9	1,8
20	18	Lussemburgo	60,0	18,3	1,8	1,8
Somma dei 20 paesi			2.400	17,1	73,7	74,1
Mondo			3.257	17,8	100,0	100,0

Nota: per 33 paesi, che rappresentano il 60% del totale mondiale di servizi, i dati provvisori sono annuali. Per gli altri paesi le stime si riferiscono ai primi 9 mesi dell'anno (primi 6 per la Cina).

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.9

Il quadro delle importazioni è simile a quanto descritto in precedenza: rispetto all'anno precedente, l'area più dinamica è ancora l'Asia (con la crescita della Cina del 28,5 per cento e quella dell'India di quasi 24 punti), ma tassi di crescita significativi si hanno anche in Russia e Brasile (+30 e +24 per cento). Dinamiche simili si registrano in paesi come Spagna, Irlanda ed Italia, mentre i paesi europei al vertice della graduatoria mondiale (Germania e Francia) e gli Stati Uniti crescono meno della media mondiale.

La graduatoria delle importazioni segnala la presenza di dieci membri della UE, per un valore pari a 1.124 miliardi di dollari ed una quota del 36,7 per cento sul totale, stabile rispetto allo scorso anno.

Negli ultimi anni, la quota dell'Europa e del Nord America sulle importazioni mondiali è diminuita leggermente a vantaggio dell'Asia (la cui quota, escludendo il

I primi venti importatori mondiali di servizi commerciali
(miliardi di dollari)

Graduatorie		Paesi	Valori 2007	Variazioni % 2006-2007	Quote%	
2007	2006				2007	2006
1	1	Stati Uniti	335,6	8,8	11,0	11,7
2	2	Germania	245,4	15,0	8,0	8,1
3	3	Regno Unito	193,3	13,1	6,3	6,5
4	4	Giappone	157,4	9,3	5,1	5,5
5	6	Cina	128,9	28,5	4,2	3,8
6	5	Francia	120,1	12,3	3,9	4,1
7	7	Italia	116,7	19,0	3,8	3,7
8	10	Spagna	96,8	24,3	3,2	3,0
9	9	Irlanda	92,5	17,9	3,0	3,0
10	8	Paesi Bassi	89,0	13,0	2,9	3,0
11	12	Corea del Sud	84,8	21,5	2,8	2,7
12	11	Canada	80,0	11,5	2,6	2,7
13	13	India	78,1	23,8	2,6	2,4
14	14	Singapore	70,1	13,6	2,3	2,4
15	15	Belgio	66,3	26,8	2,2	2,0
16	17	Federazione Russa	56,9	30,2	1,9	1,7
17	16	Danimarca	55,6	20,6	1,8	1,8
18	18	Svezia	48,0	21,1	1,6	1,5
19	19	Hong Kong	40,0	9,4	1,3	1,4
20	23	Australia	38,1	20,6	1,2	1,2
Somma dei 20 paesi			2.194	15,9	71,7	72,1
Mondo			3059,1	16,4	100,0	100,0

Nota: per 33 paesi, che rappresentano il 60% del totale mondiale di servizi, i dati provvisori sono annuali. Per gli altri paesi le stime si riferiscono ai primi 9 mesi dell'anno (primi 6 per la Cina).

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.10

Giappone, è passata dal 15,8 al 20,3 per cento nel periodo 1998-2007), anche grazie alla particolare vivacità delle importazioni indiane, che nello stesso periodo sono cresciute di 21 punti all'anno, portando la quota sulle importazioni mondiali dall'1 al 2,6 per cento.

1.4 Investimenti Diretti Esteri

Secondo le stime preliminari diffuse dall'Unctad²¹, nel 2007 si è registrato un incremento dei flussi in entrata rispetto all'anno precedente pari al 17,8%: il valore ha raggiunto 1.538 miliardi di dollari²², segnando il livello più alto dal 2000.

La ripresa di una dinamica positiva iniziata nel 2003, dopo il crollo verificatosi tra il 2000 e il 2002, si è dunque consolidata ancor più nel 2007, riflettendo l'elevata crescita economica in molte aree del mondo.

Il buon andamento dei profitti aziendali, associati a condizioni di ampia liquidità, hanno favorito i flussi legati agli investimenti delle grandi imprese multinazionali, soprattutto per quanto riguarda le operazioni di Merger & Acquisition²³.

²¹ Unctad Press Release 2008/001.

²² Ove non altrimenti specificato, in questo paragrafo i valori sono in miliardi di dollari statunitensi e le fonti delle informazioni sono Unctad (2007), World Investment Report, New York and Geneva, e Unctad Press Releases relative all'anno 2008.

²³ Letteralmente fusioni e acquisizioni. Si tratta di una sineddoche poiché nell'uso corrente indica tutte le operazioni "straordinarie" e non solo dunque fusioni e acquisizioni aziendali.

La crisi creditizia e finanziaria cominciata nella seconda metà del 2007 non ha finora avuto conseguenze sul volume totale dei flussi di Ide in entrata. Se è vero, da un lato, che la crisi dei mutui sub-prime ha determinato una contrazione dell'offerta creditizia delle banche, dall'altro occorre tener conto della forte iniezione di capitali provenienti da vari fondi, come i sempre più attivi e imponenti fondi sovrani (Sovereign Wealth Funds).

Persino il rallentamento dell'economia americana non sembra finora aver prodotto conseguenze negative sui flussi di Ide, la cui evoluzione, al contrario, ha certamente tratto forza dal deprezzamento del dollaro, favorendo l'ingresso negli Stati Uniti di capitali non di portafoglio dall'Europa e dall'Asia (aree di maggior apprezzamento delle valute rispetto al dollaro statunitense).

L'aumento degli Ide in certi comparti del settore primario è, almeno in parte, da attribuire alla crescita dei prezzi delle materie prime, mentre quello in alcuni comparti del terziario (distribuzione, logistica, trasporti e servizi professionali) è collegato alla forte espansione del commercio internazionale.

L'andamento positivo ha interessato ciascuna macroclasse della tradizionale triade Unctad (paesi sviluppati, paesi emergenti e paesi in transizione).

In particolare, nei paesi sviluppati gli Ide in entrata sono aumentati per il quarto anno consecutivo raggiungendo il livello di oltre 1.000 miliardi di dollari. Gli Stati Uniti, dove gli afflussi sono aumentati del 10% nel 2007, restano il maggiore recettore mondiali di Ide con 193 miliardi di dollari, seguiti dal Regno Unito, con 171 miliardi. La Francia e i Paesi Bassi hanno registrato incrementi molto consistenti, mentre la Germania si è attestata sul livello del 2006. La quota dei 25 Paesi dell'Unione Europea ha raggiunto il 40% dei flussi mondiali in entrata.

Per quanto riguarda le economie in via di sviluppo e quelle in transizione, le stime per il 2007 mostrano un aumento del 16% per le prime e del 41% per le seconde, determinando il raggiungimento di nuovi livelli record.

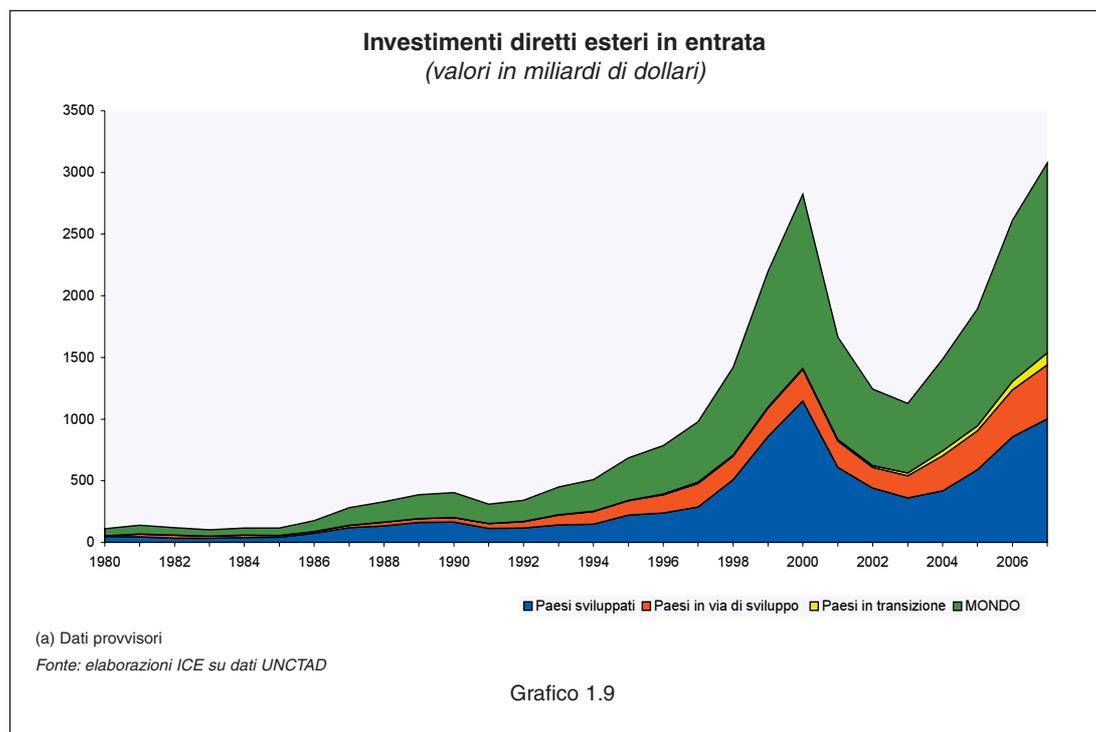
In Africa i flussi di Ide in entrata sono notevolmente aumentati: la nuova soglia storicamente più alta (36 miliardi di dollari) è fondamentalemente legata al boom dei mercati delle commodity. Gli investimenti cross-border nel settore estrattivo e nei servizi correlati - ultimamente anche nel settore bancario - costituiscono la componente maggiore degli Ide complessivi; Egitto, Marocco e Sud Africa guidano la classifica dei maggiori beneficiari in termini di stock.

Nella regione dell'America centro meridionale l'incremento nel 2007 è stato del 50%, raggiungendo il valore record di 126 miliardi di dollari; incrementi quasi doppi sono attesi per il Brasile, il Cile e il Messico. L'elemento saliente del dato complessivo sono gli investimenti *greenfield*, sullo sfondo di una forte crescita economica regionale e dei profitti aziendali correlata ai prezzi elevati delle *commodity*. Nel caso del Brasile, c'è anche una significativa componente di espansione delle attività di produzione a partire dalla dotazione di risorse naturali.

Anche i flussi verso il Sud, l'Est e il Sud-Est dell'Asia mostrano una buona dinamica espansiva (+12% rispetto al 2006, raggiungendo il nuovo record storico di 224 miliardi di dollari). Più della metà degli Ide dei paesi sviluppati si stima si siano diretti verso questa regione del mondo nel 2007. A livello sub-regionale, fermo restando che Cina e Honk Kong si confermano come primi recettori di Ide, si osserva dai dati un progressivo spostamento delle intensità del fenomeno verso Sud e Sud-Est.

Nel Medio Oriente gli afflussi si sono ridotti del 12 per cento. Anche quelli diretti in Turchia sono stimati in flessione.

Nelle economie in transizione i flussi di Ide sono cresciuti segnando una nuova soglia record (98 miliardi di dollari), seguendo un tracciato di crescita ininterrotta da sette anni. Un incremento del 70% (rispetto al 2006) si stima per la Federazione russa,



da correlare in buona parte alla dinamica dei prezzi delle risorse naturali di cui è dotata. In tutte le economie di questo gruppo, un fattore esplicativo importante è rappresentato dai processi di privatizzazione, che tendono a stimolare l'ingresso di capitali industriali stranieri.

Sulla base dei dati definitivi del 2006 (World Investment Report 2007 dell'Unctad) è possibile sviluppare analisi più dettagliate.

La crescita dei flussi mondiali di Ide è ascrivibile in buona parte a quella dei profitti aziendali, che ha prodotto l'aumento del valore delle aziende e di conseguenza anche il valore complessivo delle operazioni di M&A. Il reinvestimento degli utili aziendali è oggi una componente molto significativa del flusso complessivo di Ide, rappresentando circa il 30% del totale flussi a livello mondiale.

L'espansione delle operazioni cross-border è stata fortemente stimolata dalla crescente importanza dei fondi di private equity e di altri fondi di investimento internazionali.

La direttrice geografica degli investimenti mostra segni di cambiamento, con nuovi paesi emergenti come destinatari e origine di Ide.

I trend che trovano conferma nei dati del 2006 riguardano la crescita degli investimenti diretti da paesi in via di sviluppo e in transizione e l'importanza sempre maggiore della linea Sud-Sud.

Molti Governi continuano ad adottare politiche di incentivazione degli Ide, specie nei paesi in via di sviluppo, e i processi di liberalizzazione economica sono visti come un importante fattore di attrazione di investimenti stranieri.

Nel continente africano, si è avuto un flusso di Ide in entrata doppio rispetto al corrispondente valore del 2004, che deriva da un accresciuto interesse per lo sfruttamento di risorse naturali e da una fervida attività di M&A strategiche condotta per circa il 50% da imprese transnazionali asiatiche (si veda in proposito il contributo "Primavera africana?" Commercio e investimenti nell'Africa Sub-sahariana, di Cingottini-Mazzeo, alla fine di questo capitolo).

Investimenti diretti esteri in entrata: principali paesi beneficiari
(valori in miliardi di dollari)

Graduatoria (flussi 2006)	Paesi	Flussi			Consistenze			
		Valori			Valori		Composizione %	
		media 00-05	2006	2007(1)	2006	2007(1)	2006	2007(1)
1	Stati Uniti	140	175	193	1.789	1.982	14,9	14,6
2	Regno Unito	77	140	171	1.135	1.306	9,5	9,7
3	Francia	50	81	123	783	906	6,5	6,7
4	Belgio	21	72	...	603	...	5,0	...
5	Cina	54	69	67	293	360	2,4	2,7
6	Canada	25	69	...	385	...	3,2	...
7	Hong Kong, Cina	29	43	54	769	823	6,4	6,1
8	Germania	56	43	45	502	547	4,2	4,0
9	Italia	16	39	28	295	323	2,5	2,4
10	Lussemburgo	3	29	...	73	...	0,6	...
11	Russia	8	29	49	198	247	1,6	...
12	Svezia	12	27	...	218	...	1,8	...
13	Svizzera	8	25	...	207	...	1,7	...
14	Singapore	14	24	37	210	247	1,8	1,8
15	Australia	8	24	...	246	...	2,1	...
16	Turchia	3	20	19	79	98	0,7	0,7
17	Spagna	30	20	...	443	...	3,7	...
18	Messico	20	19	37	229	266	1,9	2,0
19	Brasile	19	19	37	222	259	1,8	...
20	Arabia Saudita	3	18	...	52	...	0,4	...
	Mondo	853	1.306	1.537	11.999	13.536	100,0	100,0

(1) i dati relativi al 2007 sono stimati.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Tavola 1.11

Investimenti diretti esteri in uscita: principali paesi investitori
(valori in miliardi di dollari a prezzi correnti)

Graduatoria flussi 2006	Paesi	Flussi			Consistenze	
		Valori			Valori	Composizione %
		Media 2000-2005	2005	2006	2006	2006
1	Stati Uniti	127	-28	217	2.384	19,1
2	Francia	91	121	115	1.080	8,7
3	Spagna	43	42	90	508	4,1
4	Svizzera	28	54	82	545	4,4
5	Regno Unito	97	84	79	1.487	11,9
6	Germania	32	56	79	1.005	8,1
7	Belgio (1)	29	32	63	462	3,7
8	Giappone	35	46	50	450	3,6
9	Canada	35	34	45	449	3,6
10	Hong Kong	28	27	43	689	5,5
11	Italia	20	42	42	376	3,0
12	Brasile	3	3	28	87	0,7
13	Svezia	21	27	25	263	2,1
14	Paesi Bassi	62	143	23	652	5,2
15	Australia	3	-33	22	227	1,8
16	Irlanda	9	14	22	125	1,0
17	Federazione russa	8	13	18	157	1,3
18	Cina	5	12	16	73	0,6
19	Israele	2	3	14	34	0,3
20	Norvegia	8	21	10	121	1,0
	Mondo	800	837	1.216	12.474	100,0

(1) La media è riferita al periodo 2002-2005.
Fonte: elaborazioni ICE su dati Unctad

Tavola 1.12

In Asia, Cina e Honk Kong mantengono salda la posizione di principali beneficiari di Ide, seguiti da Singapore e India. Da notare che la Cina ha registrato un modesto declino (del 4%, attestandosi ai 69 miliardi di dollari statunitensi) mentre l'India sta guadagnando rapidamente terreno. Anche sul piano dei flussi in uscita, Cina e India costituiscono un'importante fonte di finanziamento di attività volte allo sfruttamento di risorse naturali, grazie soprattutto alle strategie dei grandi colossi a controllo statale cinese e delle conglomerate indiane a guida privata²⁴.

Anche in Medio Oriente si rilevano flussi in entrata a livelli record (60 miliardi di dollari statunitensi). È migliorato senz'altro il clima generale delle attività d'affari, l'aumento del prezzo del petrolio ha incentivato lo sfruttamento di giacimenti un tempo ritenuti troppo costosi per essere redditizi e numerosi sono stati i processi di liberalizzazione avviati. La Turchia e gli Emirati Arabi rientrano nel novero dei primi venti paesi destinatari di Ide a livello mondiale.

I paesi dell'America centro meridionale si sono distinti nel 2006 per il grande balzo dei flussi in uscita, con il Brasile tra i primi paesi origine di Ide, a fronte di flussi in entrata pressoché stabili.

Per quanto concerne l'area dell'Europa orientale, la Russia appare all'undicesimo posto della graduatoria dei paesi beneficiari di Ide a livello mondiale. I settori maggiormente finanziati da Ide sono stati quello terziario (soprattutto bancario) e quello primario, in conseguenza della crescente domanda di risorse naturali.

Nell'ambito dei paesi sviluppati, gli Stati Uniti ritornano in cima alla classifica dei primi beneficiari mondiali di Ide, specie nel settore chimico, grazie anche ad una vivace attività di M&A. Nel panorama complessivo, decisamente positivo, non mancano casi di riduzione anche sensibile degli afflussi di investimenti diretti (Spagna e Regno Unito). La dinamica dei deflussi replica in valore l'incremento degli afflussi (+45%), anche se in valore assoluto questi ultimi sono stati maggiori (circa 1000 miliardi di dollari statunitensi) rispetto ai primi (circa 857 miliardi).

Gli Stati Uniti e ben sette paesi dell'Unione europea si annoverano tra le prime dieci economie origine di investimenti in uscita non di portafoglio. La Francia è risultato nel 2006 il maggiore investitore nel gruppo dei paesi Ue mentre l'Italia ha raddoppiato il valore medio degli anni Duemila (16 miliardi di dollari).

Nel 2008 l'attività di investimento potrebbe rallentare in conseguenza della più debole crescita dell'economia mondiale²⁵. Timori sono inoltre connessi con gli squilibri della bilancia dei pagamenti di alcuni paesi (Stati Uniti), la maggiore severità assunta dai mercati finanziari e creditizi all'indomani della crisi dei mutui sub-prime e l'andamento dei rapporti valutari internazionali.

²⁴ Ad esempio, si cita l'operazione di acquisizione da parte della Tata Steel (India) della Corus Group (Regno Unito e Paesi Bassi).

²⁵ Cfr. la World Investment Prospects Survey realizzata dall'Unctad.

Investimenti diretti esteri e internazionalizzazione produttiva d'impresa: ampliamento e integrazione dei dati disponibili*

Informazioni statistiche affidabili, accurate, tempestive e comparabili sugli investimenti diretti esteri e sui processi di internazionalizzazione d'impresa sono sempre più richieste dai policymakers per formulare azioni di governo della competitività internazionale più idonee ed efficaci.

Al fine di migliorare il potenziale informativo del sistema statistico, il progetto europeo MEETS (Modernisation of European Enterprise and Trade Statistics) conferisce un'importante spinta in avanti nel senso dell'integrazione delle statistiche su imprese e scambi con l'estero.

L'implementazione¹ del progetto è prevista già da luglio 2008, su di un orizzonte temporale di cinque anni, con introduzione delle seguenti novità:

- *un insieme di indicatori integrati (business and trade statistics);*
- *un migliore coordinamento istituzionale delle diverse basi normative;*
- *la maggiore armonizzazione delle metodologie utilizzate;*
- *la creazione di uno stretto legame tra le base di dati e le classificazioni adottate;*
- *lo sviluppo di registri paneuropei delle imprese;*
- *la semplificazione delle statistiche Intrastat ed Extrastat;*
- *l'integrazione della raccolta dei dati (razionalizzazione e coordinamento del ricorso ad indagini dirette).*

Il regolamento (CE) n. 716/2007 definisce attualmente il quadro normativo di riferimento per la produzione di statistiche comunitarie sulla struttura e le attività delle affiliate estere (FATS) e richiede ai Paesi membri dell'Ue di produrre statistiche sia sulle affiliate estere residenti nel Paese² (Inward FATS), sia sulle affiliate estere non residenti³ (Outward FATS).

Per l'Italia, l'Istituto nazionale di statistica (Istat), ha finora diffuso i dati relativi alle indagini sulle Inward FATS e si è impegnata da quest'anno⁴ a rilevare anche i dati sulle presenze italiane all'estero. Tale indagine, una volta disponibile per entrambe le direzioni di investimento, sarà particolarmente rilevante in quanto consentirà di superare i problemi sulla comparabilità dei risultati, almeno al livello europeo.

In sede Unctad risulta consolidato l'orientamento volto ad affiancare alla misurazione più esatta dei flussi di Ide, una migliore produzione di statistiche relative alle attività delle singole aziende, focalizzando l'attenzione su produzione (fatturato e valore aggiunto), lavoro (occupazione e retribuzione), scambi internazionali (import e export) e innovazione (spese in R&S).

* Redatto da Daniele Maddaloni ICE - Area studi e Ricerche Statistiche.

¹ Il progetto è sottoposto al voto plenario del Parlamento europeo ad inizio luglio (2 luglio 2008).

² Ossia imprese a controllo estero operanti in Italia.

³ Ossia imprese residenti all'estero e a controllo italiano.

⁴ La serie storica attualmente disponibile è relativa al periodo 2001-2005. Cfr. "Struttura e attività delle imprese a controllo estero", Statistiche in breve, 27 febbraio 2007, Istat, Roma.

⁵ Dal mese di ottobre del 2008.

Per approfondimenti:

Bilotta E., Menghinello S., Fonti informative e problemi metodologici nella progettazione delle rilevazioni sulle imprese estere a controllo italiano: alcuni risultati preliminari, Atti del Convegno “L’informazione statistica ufficiale per l’analisi economica dell’internazionalizzazione delle imprese”, Roma, 12 giugno 2008.

Fujita M., World Investment Reports: a Critical Assessment of FDI Data, Atti del Convegno “EIBA 2007”, Catania, 13-15 dicembre 2007.

Trinca E., Innovazioni di processo e di prodotto nell’ambito dell’indagine sulle imprese a controllo estero in Italia, Atti del Convegno “L’informazione statistica ufficiale per l’analisi economica dell’internazionalizzazione delle imprese”, Roma, 12 giugno 2008.

I FONDI SOVRANI E GLI INVESTIMENTI INTERNAZIONALI - SALVATORI O SOVERTITORI?

*di Andrea Goldstein e Paola Subacchi **

L'economia mondiale sembra vivere un paradosso. Da un lato gli investimenti internazionali hanno superato nel 2007 il livello record che avevano raggiunto nel 2000, prima dell'esplosione della bolla Internet. Prima del rallentamento dovuto alla crisi dei mutui sub-prime, le operazioni di fusione ed acquisizione, cioè la forma che le società adottano sempre più spesso per entrare su mercati esteri, avevano battuto il record precedente, grazie all'enorme liquidità dei mercati internazionali ed alla moltiplicazione delle opportunità d'investimento (anche in aree come l'Africa subsahariana che erano fino a poco tempo fa off-limits). Dall'altro, i timori di un ritorno del protezionismo sono sempre più forti, dato che i benefici degli investimenti internazionali e della presenza di imprese multinazionali, pur provati da innumerevoli studi, non sono evidentemente sufficienti per rassicurare chi teme che la perdita d'identità nazionale delle imprese sia negativa per il funzionamento delle economie nazionali nel loro complesso.

La ragione principale che spiega questo pericoloso paradosso è il cambio cui si è assistito negli ultimi anni nell'identità degli attori della globalizzazione. Le multinazionali tradizionali come l'Unilever, la United Fruits o la General Motors potevano non piacere a molti, ma quantomeno avevano un'identità facilmente riconoscibile. In compenso adesso i protagonisti – da Carlyle ai gruppi pubblici cinesi e semi-pubblici russi, passando per Temasek o l'Abu Dhabi Investment Corporation – sono più opachi, per struttura proprietaria, qualità delle informazioni fornite, meccanismi di governance, motivazioni strategiche e sistemi di gestione dei rischi.

Prima di esaminare in maggior dettaglio cosa sono i fondi sovrani, come operano, quali preoccupazioni destano e quali risposte richiedono, è utile contestualizzare il loro emergere. La forte crescita delle esportazioni e gli alti prezzi del petrolio sono alla base dell'enorme accumulazione di riserve valutarie da parte della Cina e dei paesi del Golfo, che si ritrovano così ad avere un ruolo del tutto nuovo sulla scena internazionale.¹ Le politiche e le strategie d'investimento di tali paesi possono influire in maniera rilevante sia sui flussi di capitale sia sul commercio internazionale. Con alcune eccezioni, di cui la Cina è quella più significativa, nelle loro politiche di cambio i paesi con ampi attivi delle partite correnti hanno finora mantenuto il dollaro come moneta di riferimento, ciò che, a sua volta, ha un impatto significativo sia sugli scambi commerciali che sui flussi di capitale. Queste politiche valutarie, che non sembrano più in grado di rispondere adeguatamente agli obiettivi di sviluppo economico di questi paesi, sono in trasformazione – né, del resto, l'accumulo di ampi disavanzi è nell'interesse degli Stati Uniti. La contraddizione tra ampi avanzi e gli obiettivi di sviluppo interno è ormai evidente, specialmente laddove sono

* Ocse (Parigi) e Chatham House (Londra), rispettivamente. Gli autori si assumono la responsabilità per il contenuto di questo contributo, che non riflette necessariamente le posizioni delle istituzioni di appartenenza.

¹ Su questo punto si veda Paola Subacchi (2007), 'Capital flows and emerging market economies: a larger playing field?', International Economics Programme Briefing Paper 07/03, Chatham House.

richieste misure di ‘sterilizzazione’ per il controllo dell’eccessiva liquidità. In questa situazione, è necessario ripensare gli strumenti di politica economica utilizzati per controllare tale liquidità e stabilizzare la bilancia dei pagamenti. Dati tendenziali sui flussi di capitale e informazioni di tipo qualitativo suggeriscono di spostare il baricentro della politica economica verso strategie di investimento più ‘aggressive’, con maggior attenzione, quindi, al tasso di rendimento e minore preoccupazione per la gestione della liquidità.

1. Cosa sono?

I fondi sovrani (per i quali usiamo in questo contributo l’acronimo SWFs che corrisponde al termine inglese Sovereign Wealth Funds) sono emersi come un nuovo soggetto economico, finanziario e politico negli ultimi anni. Anzi, si può dire che prima del 2007 essi interessavano, e comunque in maniera abbastanza limitata, solo un numero limitato di osservatori.

Può apparire paradossale, ma a dispetto della prominenza che gli SWFs hanno acquisito nell’arena internazionale, ne manca a tutt’oggi una definizione comunemente accettata.² Quella più semplice li definisce come un insieme di cespiti detenuti dal governo di uno stato sovrano, anche se tra gli SWFs compaiono anche fondi subnazionali come quelli dello stato dell’Alaska negli Stati Uniti e della provincia dell’Alberta in Canada. È però erraneo includere cespiti che sono detenuti come riserve ufficiali, così come i fondi pensione, la cui principale funzione consiste nel reinvestire il gettito fiscale in titoli fruttiferi di emittenti domestici. Soprattutto nel contesto di una discussione sul ruolo degli SWFs nel panorama degli investimenti internazionali, è più preciso fare esclusivo riferimento a quei fondi i cui cespiti non sono legislativamente riservati a finalità precise e che sono mantenuti separati dalle riserve ordinarie di un paese. Un altro elemento che genera confusione è che il termine fondo sovrano è spesso utilizzato per fare riferimento sia ai fondi medesimi, sia alle entità amministrative che li gestiscono. Si pensi alla Kuwait Investment Authority (KIA), che non è un fondo bensì un’entità regolarmente registrata che ha in gestione due fondi separati. Per questo l’Ocse suggerisce di definire queste entità come delle “sovereign investment companies” (SICs).

Stabilito che il patrimonio di un SWF è costituito dalle risorse finanziarie che un governo decide di mantenere separate dal normale processo di allocazione di bilancio e di asset management, è utile distinguere tra SWFs a seconda della fonte delle risorse stesse:

- *Fondi basati su risorse naturali – sono quelli più diffusi, in particolare in Medio Oriente, in Africa settentrionale, in Russia e in Nord America a livello subnazionale, dove ricevono il gettito delle esportazioni di idrocarburi.*
- *Fondi basati sui forex – cioè alimentati stornando in un fondo separato una parte della divisa estera accumulata, invece di trasferirla presso la banca centrale. La maggior parte degli SWFs che rientra in questa tipologia si trova in Asia orientale.*
- *Fondi fiscali – creati per investire i proventi delle privatizzazioni oppure avanzi strutturali del bilancio pubblico. Tra questi spiccano Temasek Holdings di*

² In questa sezione ci basiamo in particolare sul documento OCSE “The relevance of the OECD Guidelines for Corporate Governance of State Owned Enterprises to the governance of state owned investment vehicles”, DAF/CA/PRIV(2008)1.

Singapore (che in realtà assomiglia anche molto alla vecchia IRI italiana) e il malese Khazanah Nasional, che da par suo si è finanziato anche attraverso emissioni obbligazionarie sul mercato domestico.

Quella proposta è una categorizzazione che non è mutualmente esclusiva. Per esempio, il Fondo de Estabilización Económica y Social (FEES) creato in Cile nel 2007 viene alimentato da avanzi straordinari di bilancio, ma questi sono a loro volta il frutto del prezzo storicamente elevato del rame e pertanto le risorse del FEES arrivano in pratica dal Fondo de Compensación del Cobre.

Fin qui per una classificazione in termini di risorse. In termini funzionali, la classificazione del Fondo Monetario Internazionale fa riferimento a tre tipologie (che anche in questo caso si sovrappongono in parte):

- *Fondi di stabilizzazione – il cui obiettivo principale è isolare i conti pubblici dalle fluttuazioni nel prezzo di una risorsa naturale o di una materia prima che è particolarmente importante nell'economia di un paese, in modo da sterilizzare gli introiti in divisa e stabilizzare nel tempo il gettito fiscale. Alcuni esempi di questo tipo sono i fondi petroliferi della Russia e del Kazakhstan, così come uno dei fondi amministrati dalla KIA. In vari paesi la tendenza è a differenziare gli SWFs in un fondo di stabilizzazione e in un veicolo d'investimento più aggressivo.*
- *Fondi di risparmio – che servono a distribuire la ricchezza di un paese tra varie generazioni. In pratica non è semplice capire cosa li differenzi dai fondi basati su risorse menzionati in precedenza: un dettame tradizionale della teoria economica è che quando le risorse sono limitate, una parte importante dei proventi provenienti dal loro sfruttamento va investito per equilibrare consumo e benessere nazionale tra la generazione presente e quelle future.*
- *Fondi d'investimento delle riserve – creati per ridurre il costo opportunità di mantenere immobilizzate riserve in valuta in eccesso e/o per cercare di massimizzare il rendimento degli investimenti. Anche se a prima vista essi appaiono identici ai fondi basati sulle valute estere di cui sopra, e indubbiamente alcuni dei principali SWFs in Asia orientale rientrano in questa categoria, anche le esportazioni petrolifere sono una fonte di riserve e parecchi tra i fondi dei paesi arabi assomigliano a fondi d'investimento delle riserve piuttosto che a fondi di risparmio.*

2. Cosa fanno?

Dati i loro molteplici e diversi obiettivi, non stupisce che i fondi sovrani abbiano orizzonti d'investimento di lungo periodo. Il processo di reinvestimento di avanzi fiscali, molti dei quali una tantum, e di attivi della bilancia dei pagamenti cerca di conservare il potere di acquisto e di distribuire lungo il ciclo di vita della generazione oggi economicamente attiva la ricchezza così accumulata. Gli SWFs tendono così ad avere orizzonti temporali non dissimili da quelli dei fondi pensione. Gli SWFs basati su risorse naturali hanno, tendenzialmente, un orizzonte temporale ancora più lungo. Dal momento che le riserve petrolifere sono limitate, i fondi sovrani dei paesi

³ Andrea Goldstein e Pavidia Pananond (2008), "Singapore Inc. Goes Shopping Abroad: Profits and Pitfalls", *Journal of Contemporary Asia*, 38(3): 417-438.

esportatori di petrolio tengono presente, nelle loro strategie d'investimento, il benessere delle generazioni future, allungando ulteriormente il proprio orizzonte temporale ed entrando così nel gruppo degli investitori con strategie di lunghissimo periodo.

Da ciò deriva la naturale avversione dei fondi sovrani a strategie che, in cambio di guadagni di breve termine, possano mettere a rischio la solidità di lungo periodo dei loro investimenti. Questo non significa, tuttavia, che gli SWFs siano totalmente avversi al rischio, ma che il loro profilo di rischio tiene in considerazione il trade-off tra rischio e guadagni di lungo periodo. Il confronto tra SWFs e, per esempio, fondi di private equity evidenzia numerose similarità in termini di profilo di rischio e di strategie d'investimento che ne derivano. Tuttavia, se si trascurano le differenze tra gli orizzonti temporali, tale confronto non riesce a cogliere le fondamentali differenze tra questi due gruppi di investitori. Detto questo, il fatto che gli SWFs investano sul lungo periodo non significa che siano investitori passivi. In molti casi essi preservano e aumentano nel tempo i loro rendimenti di lungo periodo svolgendo un ruolo attivo nelle aziende in cui investono, accanto al management e, in alcuni casi, come amministratori.

Per parecchi governi le cui strategie di investimento, in parte determinate dalla larghissima accumulazione di riserve valutarie, non possono limitarsi ad investimenti obbligazionari a bassi rendimenti, gli SWFs sono senza dubbio diventati lo strumento preferito. Le loro strategie di investimento hanno in comune la preferenza per strumenti dai rendimenti medio-alti, ma variano considerevolmente da fondo a fondo in termini di scelte di portafoglio e stile di gestione. In alcuni casi il fondo sovrano può acquisire una quota limitata in un'azienda e tale limite è normalmente stabilito dal governo o, come nel caso del fondo norvegese, dal Parlamento. Per esempio, per il fondo norvegese il limite all'acquisizione di quote societarie è del 5 per cento. Tale norma di fatto limita il ruolo del fondo a investitore di portafoglio, vale a dire senza alcuna influenza sulla gestione dell'azienda. Altre norme limitano gli investimenti del fondo per area geografica o impongono investimenti in obbligazioni con un credit rating superiore ad un determinato valore minimo. In altri casi, come per esempio il fondo russo di stabilizzazione (Russian Stabilisation Fund), gli SWFs sono limitati nell'ammontare di investimenti in divisa.

Un numero relativamente limitato di SWFs è coinvolto nell'acquisizione di quote di maggioranza in società quotate. Un esempio è Temasek di Singapore, che peraltro in seguito alle reazioni suscitate dall'acquisizione di società "strategiche" in paesi limitrofi – in particolare in Thailandia⁴ – sembra comunque essersi riorientato verso investimenti di minoranza. Anche alcuni fondi della regione del Golfo Persico seguono strategie attive di acquisizione. Un esempio spesso citato è quello del Qatar Investment Authority i cui investimenti nella catena britannica di supermercati Sainsbury e in un paio di mercati azionari in Europa sono stati oggetto di un animato dibattito nel 2007.

Stime dei cespiti gestiti dagli SWFs nella seconda metà del 2007 oscillano tra 2100 e 2500 miliardi di dollari.⁵ Tali stime sono assai incerte, sia per la mancanza di informazioni precise sia per la mancanza di una definizione generalmente condivisa

⁴ A tale proposito si rimanda ad Andrea Goldstein e Pavid Pananond (2008).

⁵ Si vedano Stephen Jen (2007), Tracking the Tectonic Shift in Foreign Reserves and SWFs, Briefing Note, Morgan Stanley Global Research e Gerard Lyons (2007), State Capitalism: The rise of sovereign wealth funds, Standard Chartered Global Research.

e utilizzata di fondi sovrani. Per esempio stime basate su una definizione più ampia di fondi sovrani valutano il totale dei cespiti da essi gestiti a oltre 3000 miliardi di dollari.

Sette fondi concentrano la maggioranza dei cespiti, per un totale di 1800 miliardi di dollari (Tavola 1). Quattro dei principali sette fondi sono alimentati dai ricavi delle esportazioni di prodotti energetici. Questo spiega la forte crescita negli ultimi anni, sulla scia degli alti prezzi del petrolio, di ADIA – il fondo di Abu Dhabi –, del fondo norvegese Global Pension Fund, della KIA e del fondo russo di stabilizzazione. Altri due, GIC and Temasek, reinvestono le riserve valutarie per conto del governo di Singapore. Temasek ha anche la funzione di holding per investimenti in aziende locali. Il fondo CIC, la cui fonte di finanziamento sono le riserve valutarie della banca centrale cinese, è coinvolto nella ristrutturazione del settore bancario nazionale e allo stesso tempo attivo nell'acquisizione di partecipazioni in aziende straniere.

Tavola 1

Paese	Nome	Fonte	Patrimonio in miliardi di dollari (2007)	Tipologia
Emirati Arabi Uniti (Abu Dhabi)	Abu Dhabi Investment Authority (ADIA)	Commodity	875	SIC
Norvegia	Pension Fund Global	Commodity	380	SWF
Singapore	Government Investment Corporation (GIC)	Divise	330	SIC
Kuwait	Kuwait Investment Authority (KIA)	Commodity	250	SIC
Cina	China Investment Corporation (CIC)	Divise	200	
Russia	Stabilisation Fund	Commodity	157	SWF
Singapore	Temasek Holdings	Fiscale	159	SIC
Qatar	Qatar Investment Authority	Commodity	60	SIC
Algeria	Revenue Regulation Fund	Commodity	43	SWF
Stati Uniti	Alaska Permanent Fund	Commodity	40	SWF
Libia	Libyan Investment Authority	Commodity	50	
Brunei	Brunei Investment Authority	Commodity	30	
Malesia	Khazanah Nasional Berhad	Divise/Fiscale	26	SIC
Corea	Korea Investment Corporation	Divise	20	SIC
Venezuela	National Development Fund	Commodity	18	

Fonte: Sovereign Wealth Fund Institute <http://www.swfinstitute.org/index.php>

Un aspetto interessante è il costante aumento nel numero degli SWFs, oltre che nel volume di risorse da essi gestito. Per esempio nei primi mesi del 2008 le autorità brasiliane e islandesi hanno annunciato l'intenzione di destinare almeno una parte delle riserve in valuta a nuovi veicoli di questo genere, mentre a fine aprile l'Arabia Saudita ha proceduto alla costituzione di un SWF con una dotazione di 20 miliardi di riyals (5,3 miliardi di dollari), gestito da una nuova entità del Public Investment Fund, un gruppo controllato dal Ministero delle Finanze. Tra i grandi paesi dell'Ocse, il Giappone è l'unico in grado di creare un fondo sovrano sulla base delle riserve valutarie che ammontano a circa mille miliardi di dollari – e fonti non ufficiali segnalano l'intenzione di Tokyo di muoversi in questo senso. E laddove un SWF non esiste, e non esisterà mai, come in Francia e in Italia, è diventato di uso comune per i media designare istituzioni come la Caisse des Dépôts et Consignation e Cassa Depositi e Prestiti, rispettivamente, come dei fondi sovrani.

Negli ultimi due anni sono state molteplici le occasioni in cui gli SWFs hanno attratto l'attenzione internazionale. Ci soffermeremo nella prossima sezione sugli investimenti dei fondi cinesi e russi, per la valenza politica che è loro spesso associa-

ta. Di altra natura sono gli investimenti nel settore finanziario, per due ordini di motivi, separati ancorché non sempre interamente distinguibili.

È noto come la crisi dei mutui sub-prime abbia provocato ingenti perdite per le banche occidentali, obbligandole a richiedere risorse esterne per la ricapitalizzazione. Gli SWFs hanno giocato un ruolo molto importante in questo frangente, come mostra la Tavola 2. A novembre 2007 ADIA ha sottoscritto un'emissione di convertible equity per 7,5 miliardi di dollari del Citigroup, diventando così il maggior potenziale azionista individuale con una partecipazione pari a quasi il 5 per cento del capitale della banca americana. Il mese successivo è venuto il turno dell'UBS, di cui il GIC di Singapore ha sottoscritto l'aumento di capitale, portando la propria quota nella banca elvetica a quasi il 10 per cento. Il CIC ha comprato obbligazioni convertibili per 5 miliardi di dollari in Morgan Stanley, potenzialmente pari al 9,9 per cento del capitale. La stessa banca americana ha poi beneficiato a gennaio del sostegno della KIA (4 miliardi di dollari) e della Korean Investment Corporation (2,6 miliardi). Nello stesso mese GIC, KIA e altri investitori hanno concorso alla ricapitalizzazione del Citigroup, per un esborso totale di 14,5 miliardi di dollari.

In altri casi gli investimenti sembrano piuttosto essere interventi strategici per strutturare la diversificazione economica, dei paesi del Golfo e non solo. Per esempio, l'acquisto di partecipazioni rilevanti nell'OMX Nordic Exchange e nel London Stock Exchange da parte della Qatar Investment Authority serve a rafforzare la posizione dell'Emirato nella lotta con Dubai per la supremazia regionale tra mercati finanziari. In dicembre 2007 Temasek ha acquistato una quota pari al 5,7 per cento di Merrill Lynch, e probabilmente ha concluso anche un accordo per aumentare ulteriormente la propria partecipazione in futuro, in modo da rafforzare il ruolo di Singapore come principale piazza finanziaria dell'Asia emergente.

Tavola 2

Date	Istituzione	Apporto (miliardi \$)	Investitore/i	Quota (effettiva o potenziale)	Osservazioni
Gennaio 2008	Citigroup	6.8	GIC	3,7%	Titoli preferenziali con un dividendo del 7%, convertibili in azioni Citigroup con premio del 20%.
		7.7	KIA; Alwaleed bin Talal; Capital Research; Capital World; Sandy Weill; altri investor	4,1%	
	Merrill Lynch	6.6	Korean Investment Corp.; KIA; Mizuho Financial	10-11%	
Dicembre 2007	UBS ¹	9.7	GIC	9,9%	
	Merrill Lynch	4.4	Temasek Holdings	9,4%	
	Morgan Stanley	5.0	CIC	9,9%	Convertibili obbligatorie con un dividendo del 9%.
	Standard Chartered	0.4	Temasek Holdings	5%	In aggiunta ad una precedente quota azionaria del 13%
Novembre 2007	Citigroup	7.5	ADIA	4,9%	Titoli preferenziali con un dividendo del 7%, convertibili in azioni Citigroup al prezzo di mercato.
Luglio 2007	Barclays	2.0	Temasek Holdings	2,1%	Operazione conclusa in occasione della disputa per il controllo di ABN Amro. ²

¹ UBS ha poi raccolto 1,8 miliardi di dollari da un non identificato investitore mediorientale.

² Barclays ha raccolto 3 miliardi di dollari dalla banca pubblica China Development Bank.

Il principale punto interrogativo a proposito del ruolo dei fondi sovrani nell'economia e nella finanza mondiale riguarda il tasso di crescita nei prossimi anni dei loro cespiti. Se essi sono ancora modesti rispetto ad altri veicoli di investimento, si pensa⁶ che tra dieci anni il totale dei cespiti gestiti dagli SWFs potrebbe crescere fino a 10-15 trilioni di dollari – una cifra molto elevata da qualsiasi punto di vista la si osservi. In ogni caso, come già segnalato, queste stime risentono di numerose incertezze dato che sono basate sull'ipotesi che gli attuali squilibri delle bilance dei pagamenti persistano quasi indefinitamente, che i prezzi delle materie prime rimangano agli attuali livelli e che gli SWFs non mutino strategia d'investimento. Se si pensa che sono stati necessari vari decenni perché gli SWFs accumulassero cespiti del valore di 2500 miliardi di dollari, la previsione di quadruplicare tali cespiti in meno di dieci anni deve essere presa con cautela. Allo stesso tempo, il crescente interesse mostrato per gli SWFs da paesi che al momento ne sono sprovvisti potrebbe essere un'ulteriore spinta alla crescita di tali fondi.

⁶ Al proposito si rimanda a Stephen Jen (2007).

3. Quali rischi?

L'attivismo degli SWFs e la prospettiva che essi diventino ancora più grandi e potenti sta sollevando preoccupazioni crescenti, sia perché i meccanismi di governance dei fondi sovrani non sembrano soddisfare standard internazionali di trasparenza e responsabilità, sia perché i governi che li controllano sono spesso autoritari.

Le dimensioni totali di tali fondi, e soprattutto le potenziali dimensioni future, alimentano il timore che gli SWFs possano essere fonte di instabilità finanziaria. Questo non è sicuramente dovuto all'impatto che una diversificazione più marcata del portafoglio dei fondi sovrani potrebbe avere sul valore del dollaro e sull'andamento del mercato obbligazionario. Dato che la maggioranza di tali portafogli sono in dollari o in titoli denominati in dollari, qualsiasi diversificazione dovrebbe prudentemente mantenersi sui margini o su nuovi flussi per evitare un deprezzamento improvviso del dollaro che si tradurrebbe in una perdita, soprattutto, per tali fondi. Si tratta chiaramente di un difficile equilibrismo che implica l'accurata gestione delle aspettative e la comprensione delle logiche di azione collettiva. Poiché il comportamento di ciascun investitore ha conseguenze per tutti gli altri, qualsiasi decisione degli SWFs che abbia un impatto significativo sulla composizione dei loro portafogli – per esempio una riduzione delle riserve in dollari – potrebbe creare panico e innescare una serie di perdite in conto capitale. Tutti gli investitori cercherebbero infatti di liberarsi dei dollari per evitare di ritrovarsi con un portafoglio svalutato. Alcuni speculatori potrebbero anche cercare di provocare una reazione del mercato. Ovviamente una certa dose di volatilità è fisiologica e inevitabile, specialmente nei mercati valutari e obbligazionari in cui i fondi sovrani sono fortemente esposti al dollaro e a investimenti denominati in dollari – una situazione che è quasi un invito per gli operatori finanziari ad indovinare se e come i portafogli dei fondi potrebbero essere diversificati. È tuttavia importante evitare di generare panico che a sua volta potrebbe scatenare una crisi finanziaria di ampie proporzioni.

Ugualmente importanti sono le implicazioni politiche del cambiamento della strategia e del baricentro degli investimenti dei fondi sovrani da valute e obbligazioni ad investimenti azionari. Questo è particolarmente rilevante nel caso della Cina, anche se non si tratta dell'unico caso. I flussi di capitali di provenienza cinese, oltre a ridurre la pressione sul sistema bancario cinese e diminuire l'esposizione della banca centrale al mercato delle obbligazioni governative americane, contribuiscono a rafforzare il ruolo geo-politico della Cina attraverso legami produttivi, commerciali e finanziari.

Dati recenti su investimenti diretti (FDI) e fusioni e acquisizioni lasciano ben pochi dubbi sulle aspirazioni e ambizioni future di Pechino. La maggior parte degli investimenti dei fondi sovrani sono stati incanalati nel resto dell'Asia, in paesi come il Pakistan, la Malesia e Singapore, così da minimizzare attriti culturali e ostilità. Sono però gli investimenti in Europa e negli Stati Uniti ad essere politicamente delicati e ad avere già attirato reazioni ostili nonostante il loro numero relativamente limitato. L'interesse della Cina ad acquisire imprese strategiche in paesi sviluppati venne alla ribalta nel 2004 in occasione del takeover di IBM PC da parte di Lenovo e poi nel 2005 quando la China National Offshore Oil Corporation propose di rilevare Unocal – acquisizione che non andò a buon fine a causa dell'opposizione politica che sollevò negli Stati Uniti. Nel maggio 2007 il CIC annunciò l'investimento di 3 miliardi di dollari per acquisire il 9,9 per cento del Blackstone Group (il fondo sovrano di Pechino acconsentì a non esercitare i propri diritti di voto per quattro anni). A questo seguì, alcuni mesi dopo, l'investimento da 2,2 miliardi di dollari da parte della China Development Bank nella Barclays Bank. I termini di questo investimento sono

*interessanti in quanto includono la presenza di un rappresentante della banca cinese nel consiglio di amministrazione di Barclays – dimostrando che per gli investitori cinesi prendere parte ai processi decisionali di aziende straniere nelle quali hanno un interesse strategico è altrettanto importante che fornire un contributo puramente finanziario. Questo potrebbe segnare l’inizio di una tendenza destinata a creare preoccupazione e fomentare sentimenti protezionistici in Europa e negli Stati Uniti.*⁷

*A parte il Regno Unito, che almeno sinora ha mostrato un atteggiamento relativamente aperto nei confronti degli investimenti stranieri, altre economie sviluppate mostrano una crescente inclinazione a proteggere le loro aziende strategiche da possibili scalate da parte di investitori stranieri. Investimenti controllati da governi stranieri come quelli dei fondi sovrani destano infatti preoccupazioni perché non sempre sono chiari gli obiettivi degli investitori e i motivi che ne guidano le azioni – considerazioni di tipo commerciale o motivi politici e obiettivi di politica estera? Inoltre crea apprensione il potenziale coinvolgimento di governi stranieri in settori strategici come quello della difesa – il fatto che, per esempio, gli investimenti potrebbero rappresentare un canale di accesso a tecnologie di impiego sia civile che militare da parte del governo investitore straniero, o uno strumento tramite il quale impedire l’uso di tecnologie indispensabili alla difesa nazionale del paese ricevente l’investimento, o un modo per aiutare l’intelligence di un paese straniero ostile al paese ricevente. Infine, c’è preoccupazione per l’interesse che i fondi sovrani vanno mostrando per aziende minerarie e petrolifere nei paesi emergenti (comprese quelle che sono quotate nei mercati occidentali ma hanno tutti i propri cespiti e riserve in Africa e altrove).*⁸

4. Quali soluzioni?

*L’intero dibattito sui fondi sovrani soffre di un vizio di fondo – l’assenza di dati solidi su cui basare un’analisi tecnica per confermare o meno i problemi elencati nei paragrafi precedenti. Di fronte a questo inconveniente, invero abbastanza fondamentale, la prima alternativa è semplicemente credere alle dichiarazioni fatte con crescente frequenza dai dirigenti dei principali SWFs. Il capo della KIA ha sostenuto che “i fondi sovrani non sono speculativi, sono stabili e disciplinati”, mentre il chief risk officer del CIC lo ha descritto come “uno dei fondi più trasparenti al mondo”.*⁹

Una linea di difesa è quella assunta da Norges Bank Investment Management (NBIM), che è responsabile per gli investimenti internazionali del Norwegian Government Pension Fund – Global. Knut Kjaer, che è stato a capo del NBIM dalla sua creazione nel 1997 fino a gennaio di quest’anno, ha scritto sul Financial Times che “regole specifiche per gli SWFs sarebbero un passo nella direzione sbagliata. Ciò che andrebbe fatto è invece discutere quali condizioni siano necessarie per garantire una gestione professionale di cespiti finanziari di proprietà pubblica. La libera circolazione dei capitali contribuisce all’efficiente allocazione del rischio e delle risorse.

⁷ Dopo il tracollo azionario subito dal titolo Blackstone, il CIC è stato peraltro criticato in Cina (“Profits Don’t Come Easy”, Beijing Review, 30 Aprile 2008).

⁸ In ogni caso non è facile distinguere tra investimenti in termini di paesi sviluppati e paesi emergenti. Per esempio, quando società petrolifere cinesi investono in Africa, normalmente non si assumono il compito e la responsabilità di operare i giacimenti, ma si rivolgono ad aziende occidentali.

⁹ Rispettivamente “Fund’s chief focuses on long-term opportunities”, Financial Times, 2 Gennaio 2008 e “Senior executive defends CIC as ‘transparent’”, Financial Times, 3 Aprile 2008.

La regolamentazione dei SWFs rischia di generare inefficienza, limitando le potenzialità delle forze di mercato in un frangente in cui abbiamo bisogno piuttosto di rafforzare sia il potere sia il professionalismo dei detentori di capitale.”¹⁰ Più in generale, anche osservatori critici come il sottosegretario americano al Tesoro Robert Kimmitt riconoscono che, allorché gli investimenti realizzati dai fondi rispondono a logiche strettamente economiche, i paesi ricettori hanno un chiaro e forte interesse a fornire un quadro normativo “aperto, trasparente e prevedibile”.¹¹

Scartata quindi l’opportunità di erigere barriere, comprese quelle modulabili in funzione dell’entità dell’investimento, dell’esercizio o meno dei diritti di voto e di discutibili pagelle di democrazia,¹² è necessario valutare quali modalità operative siano utili per instaurare un dialogo duraturo e elaborare un codice di condotta comprendente norme sulla trasparenza e sulla governance. Nello scorso mese di febbraio, in preparazione del Consiglio di primavera, la Commissione Europea ha adottato una comunicazione sui fondi sovrani. Se il fine è accrescerne la trasparenza, la prevedibilità e la responsabilità, la scelta dell’adozione di un approccio comune intende rafforzare la voce dell’Europa nelle discussioni internazionali.

Le autorità americane, da parte loro, hanno espresso la propria intenzione di rispettare determinati principi nella regolamentazione degli investimenti dei fondi – equità e trasparenza del quadro normativo, anche per ciò che riguarda la difesa degli interessi di sicurezza nazionale; non discriminazione tra categorie di investitori; rispetto dell’autonomia decisionale di quest’ultimi. All’interno dell’amministrazione, il Tesoro ha svolto un ruolo di leader nell’analisi degli SWFs. Il President’s Working Group on Financial Markets, che riunisce i principali regolatori finanziari americani e altri membri del governo sotto la guida di Henry Paulson, ha iniziato un esame accurato degli SWFs. Il Tesoro ha anche iniziato una discussione regolare e ampia con gli SWFs e altri partecipanti ai mercati per meglio capire le tendenze, monitorare gli investimenti e le acquisizioni da parte di entità legate ad uno stato sovrano e riportare i risultati ad intervalli regolari al Congresso.

È però necessario che esercizi di questo tipo, per arrivare a norme migliori, si svolgano su un piano di parità, senza cercare di imporre ai paesi emergenti regole plurilaterali cui i paesi industrializzati sono giunti dopo decenni di esperienze e conoscenza reciproca. In questo senso, e su sollecitazione della comunità internazionale, operano sia il Fondo monetario internazionale, sia l’Organizzazione per la Cooperazione e lo Sviluppo Economico.

In collaborazione con i governi proprietari dei fondi, il FMI sta elaborando un codice di condotta, di carattere volontario. A maggio è stato costituito formalmente un International Working Group of Sovereign Wealth Funds (IWG) che dovrà presentare ad ottobre un insieme di principi che guidino pratiche e obiettivi degli investimenti degli SWFs. L’IWG conta 25 membri¹³ ed è presieduto pariteticamente da un rappresentante dell’ADIA e da Jaime Caruana, direttore del Monetary and Capital Markets Department del Fmi ed ex governatore del Banco de España. Queste regole riguarda-

¹⁰ “Do not regulate sovereign funds, improve them”, Financial Times, 14 Aprile 2008.

¹¹ “Public Footprints in Private Markets: Sovereign Wealth Funds and the World Economy”, Foreign Affairs, Gennaio 2008.

¹² Proposta, quest’ultima, di Francesco Vella in “Una pagella per i Sovrani”, Mondo Economico, 23 Maggio 2008.

¹³ Australia, Azerbaijan, Bahrain, Botswana, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Guinea Equatoriale, Iran, Irlanda, Kuwait, Libia, Messico, Nuova Zelanda, Norvegia, Qatar, Russia, Singapore, Stati Uniti, Timor Est, Trinidad e Tobago e Vietnam. Arabia Saudita, Banca Mondiale e OCSE partecipano come osservatori permanenti.

no diversi aspetti, come le relazioni tra i fondi e i governi che ne detengono la proprietà, la natura e qualità delle relazioni con gli stakeholders e l'equità delle regole cui i fondi sono soggetti rispetto a quelle che vengono applicate ad altri investitori. L'IWG offrirà agli SWFs l'opportunità per dare e ricevere feedback e cercherà di migliorare la conoscenza mutua tra i suoi membri ed altre parti interessate.

Per quanto attiene alle attività degli SWFs stessi, il primo e fondamentale impegno non può che essere quello di impegnarsi ad applicare criteri commerciali, e non politici, di allocazione e investimento. Il passo successivo sta nel divulgare le informazioni necessarie per rassicurare mercati finanziari e controparte dal punto di vista delle pratiche operative, della liquidità e della solvibilità. Come osserva Kimmitt, "malgrado siano investitori con ragionevole leverage e, in teoria, con un orizzonte di lungo periodo, ai fondi possono corrispondere posizioni significative, concentrate ed opache che di conseguenza possono causare preoccupazioni di rischio sistemico". In questo contesto l'Ocse può mettere a disposizione la sua esperienza con le Guidelines on Corporate Governance of State-Owned Enterprises, e in particolare le clausole che separano le funzioni regolatorie e di proprietà svolte dal governo e garantiscono la disclosure degli impegni straordinari assunti dalle imprese pubbliche.

L'Ocse sta dal canto suo individuando le migliori pratiche per i paesi destinatari, nel rispetto di principi fondamentali quale l'impegno a migliorare il clima per gli investimenti, la proporzionalità tra gli obiettivi ricercati e gli strumenti utilizzati e la trasparenza nella loro applicazione. Questi principi già sono alla base del recente accordo concluso tra il Tesoro americano e le autorità di Abu Dhabi e Singapore, che contiene anche impegni da parte di queste ultime ad investire solo sulla base di motivazioni commerciali (e non geopolitiche), a divulgare maggiori informazioni finanziarie (in particolare sulla asset allocation, i benchmarks e i rendimenti realizzati) e a rafforzare le strutture di governance, i controlli interni e i sistemi di gestione del rischio. È importante sottolineare come questi principi si applicano insieme a strumenti normativi dell'Ocse che riconoscono ai paesi il diritto di adottare azioni per proteggere la sicurezza nazionale.

In compenso, utilizzare il principio di reciprocità per ottenere concessioni da paesi che mantengono barriere agli investimenti non appare granché utile, visto che tale minaccia rischia di danneggiare in primo luogo il paese recettore, che si ritroverebbe privato dei benefici degli investimenti altrui. Detto questo, è chiaro che uno sforzo da parte dei paesi di origine dei fondi, nel senso di una maggiore apertura, renderebbero politicamente meno scabrosa la discussione sulla liberalizzazione dei mercati. Lo stesso dicasi per la maggiore trasparenza. I fondi sovrani sono attualmente non regolamentati e non sono soggetti ad alcun obbligo di rivelare le loro strategie di investimento o le dimensioni o la composizione dei loro portafogli. Tale mancanza di trasparenza accresce le preoccupazioni che i fondi sovrani possano essere usati per scopi politici. Chiari obiettivi d'investimento, informazione puntuale ed accurata, gestione efficace delle aspettative e maggior assunzione di responsabilità dovrebbero rendere maggiormente accettabili acquisizioni altrimenti controverse dal punto di vista politico. Ugualmente utile sarebbe se i fondi sovrani operassero come persone giuridiche – società per azioni o a responsabilità limitata – in modo totalmente indipendente dal governo del paese di origine.¹⁴ In altre parole, si tratterebbe di assumere una forma giuridica simile a quella dei fondi pensione allo scopo di placare le ansie suscitate dall'acquisizione da parte di un governo straniero di quote in società in

¹⁴ Si veda Paola Subacchi (2007).

paesi terzi. La decisione della Cina di creare SFEIC al di fuori del perimetro della Banca centrale è stato un primo passo nella giusta direzione. Tuttavia, anche se è probabile che SFEIC affidi in subappalto una larga porzione dei suoi cespiti a gestori esterni, il suo consiglio di amministrazione rimane formato da funzionari governativi subordinati al Consiglio di Stato.

Va infine menzionato il dibattito sulle somiglianze e le differenze tra hedge funds e fondi sovrani, occorre anche considerare che se la trasparenza è importante in entrambi i casi, ciascuno richiede un approccio diverso. A differenza degli SWFs, gli hedge funds sono entità tendenzialmente circoscritte al settore privato. L'accesso a informazioni sulla struttura e sugli investimenti di ciascun fondo è importante per rafforzare la disciplina di mercato e di conseguenza per mitigare rischi sistemici. Nel caso degli hedge funds, la trasparenza riguarda principalmente il rapporto tra i fondi e i loro investitori, tra i fondi, le loro controparti e i creditori, e tra controparti, creditori e regolatori. Queste questioni sono state affrontate attraverso lo sviluppo di un codice volontario di best practice da parte di gruppi del settore privato sia negli Stati Uniti sia in Europa. Tale codice di disciplina di mercato, tuttavia, non si applica agli SWFs. Questi ultimi sono entità circoscritte al settore pubblico che gestiscono fondi pubblici e per i quali la massimizzazione del profitto non è l'obiettivo principale. Dal momento che i fondi sovrani rispondono a cittadini e governo, le loro controparti possono decidere di non esercitare la disciplina di mercato, limitando l'esposizione o imponendo termini finanziari più rigorosi perché si aspettano una garanzia sovrana a garanzia dell'intero pagamento. L'accesso a informazioni rilevanti è quindi necessario per mitigare rischi sistemici.

5. Per concludere

Non c'è dubbio che l'irruzione degli SWFs sulla scena internazionale rappresenti un cambio fondamentale e strutturale per il sistema finanziario internazionale. Avviene in un momento particolare, in cui l'ottimismo sulle "sorti magnifiche e progressive" della globalizzazione sembra lasciar spazio a un grande scetticismo sulle capacità del "secol superbo e sciocco" a creare benessere per tutti. E assume forme come il controllo pubblico che attizzano paure reali.¹⁵

Di fronte ad una situazione così complessa, coloro per cui ogni forma di regolamentazione va considerata alla stregua di un'offesa all'efficienza dei mercati suggeriscono un approccio di *laissez faire*. È vero che a volte utilizzare il concetto di regole della globalizzazione rischia di solleticare gli appetiti più protezionistici. Ma non intervenire rischia di disorientare l'opinione pubblica e offrire il destro a politici populistici e protezionisti. Oltretutto, intervenire non vuol dire necessariamente creare nuove regole – come sottolineato dal Segretario Generale dell'Ocse, sarebbe sufficiente applicare quelle esistenti. Questi principi si basano sull'accettazione del fatto che gli SWFs possano accumulare investimenti. Tuttavia le politiche macroeconomiche che permettono agli SWFs tale accumulazione dovrebbero essere costantemente monitorate per verificare se anch'esse rimangono valide sia per i paesi con SWFs sia per il sistema finanziario internazionale.

¹⁵ Si vedano in particolare due articoli di Lawrence Summers sul Financial Times, "Sovereign funds shake the logic of capitalism" (30 Luglio 2007) e "America needs to make a new case for trade" (27 Aprile 2008)".

Roma non fu costruita in un giorno e sarebbe ingenuo credere che un sistema di regole internazionali costruito nella seconda metà del XX secolo da, e per, i paesi del Nord possa improvvisamente e rapidamente adeguarsi ad una nuova realtà in cui l'asse del potere economico e politico si muove, sia pure lentamente, verso Sud.¹⁶ Gli stessi paesi che gestiscono i fondi sovrani sono reticenti a discutere misure che possano erodere la propria (per l'appunto) sovranità – anche se non potranno che riconoscere il proprio interesse a salvaguardare l'apertura dei mercati internazionali e la stabilità di quelli finanziari in particolare.

Un sistema di regole per i fondi sovrani non potrà che essere implementato tramite consenso e quindi dovrà rappresentare un “ragionevole compromesso” fra le diverse parti in causa. Per arrivare a questo, è però necessario che ciascuno sappia definire con chiarezza i propri interessi nazionali, sui quali è possibile negoziare solo in cambio di identici sacrifici della controparte. È fondamentale che l'Italia, sia pur nel necessario rispetto dell'architettura europea, prosegua nell'identificazione di tali priorità.¹⁷

¹⁶ Paola Subacchi (2008), “New power centres and new power brokers: are they shaping a new economic order?,” *International Affairs*, Vol. 84, No. 3, pp. 485–498.

¹⁷ Un primo e significativo passo in questo senso è stato il Rapporto 2020. Le scelte di politica estera che il Ministero degli Affari Esteri ha pubblicato ad inizio 2008.

LA RETE DEGLI SCAMBI COMMERCIALI MONDIALI

di Luca De Benedictis e Lucia Tajoli*

Introduzione

I flussi di scambio commerciale tra paesi sono spesso utilizzati per misurare l'apertura internazionale dei paesi stessi e il grado di integrazione economica di un paese con il resto del mondo, con una determinata area geografica o tra i paesi membri di un accordo di libero scambio. Il concetto di integrazione economica però non si esplica solamente in una serie di flussi bilaterali tra paesi, ma piuttosto nella creazione di un vero e proprio sistema di scambi, attraverso il quale le diverse aree del mondo sono in contatto tra di loro. La rappresentazione degli scambi commerciali tra paesi, utilizzando gli strumenti propri dell'analisi delle reti (Network analysis), si propone precisamente di descrivere e caratterizzare la struttura sistemica delle interconnessioni tra paesi. In questo contributo, attraverso l'analisi della rete degli scambi mondiali, vogliamo illustrare le principali caratteristiche strutturali di questo sistema. Confrontando, sia attraverso una rappresentazione grafica che attraverso la disamina di indici sintetici, le caratteristiche della rete a distanza di dieci anni, è possibile evidenziare in che modo il sistema degli scambi si è modificato nel corso della fase più recente dei processi di globalizzazione¹ e dopo la forte crescita del peso di alcuni paesi emergenti.

L'analisi delle reti² è già stata utilizzata nella letteratura economica per descrivere gli scambi commerciali tra paesi. Uno dei primi lavori sul tema è quello di Smith e White (1992), la cui analisi però si ferma al 1980, ben prima della attuale fase di integrazione dei mercati. Nel loro lavoro, Smith e White individuano un nucleo centrale di paesi ("core") intorno a cui si forma la rete di scambi e trovano che, nel corso degli anni '70, questo nucleo mostra una significativa espansione, ma contiene comunque solo i paesi più avanzati. La recente applicazione di questa tecnica nel lavoro Kali e Reyes (2007) mostra che nel corso degli anni '90³ la rete degli scambi mondiali è diventata complessivamente più interconnessa, ma se l'analisi si sofferma sui flussi di scambio di una certa consistenza, non vi sono stati grossi cambiamenti, e i paesi principali protagonisti del commercio mondiale costituiscono un gruppo piuttosto limitato. Fagiolo et al. (2007) esaminano l'evoluzione della rete degli scambi mondiali tra il 1980 e il 2000, trovando sostanziale conferma di una struttura "core-periphery" anche utilizzando tecniche più complesse per studiare le proprietà della rete, e riscontrano una sostanziale stabilità nelle caratteristiche principali del sistema nel corso del periodo esaminato, soprattutto con riferimento al gruppo di paesi centrali.

In questo lavoro, vogliamo estendere questo tipo di analisi agli anni più recenti, per cercare di cogliere alcuni dei possibili cambiamenti dell'ultimo periodo, e

* Università di Macerata e Politecnico di Milano.

¹ Su questi temi si veda De Benedictis e Helg (2003).

² La letteratura sulle reti e la teoria matematica dei grafi, sviluppata prevalentemente in fisica, biologia e sociologia, si è recentemente estesa ad applicazioni economiche. Su questo si vedano i recenti contributi introduttivi di Goyal (2007) e Vega Redondo (2007).

³ Il lavoro di Kali e Reyes (2007) utilizza dati di importazioni ed esportazioni per gli anni 1992 e 1998.

includere un numero elevato di paesi per verificare se gli eventuali cambiamenti abbiano interessato oltre che il core della rete anche quei paesi relativamente più periferici in termini di partecipazione relativa agli scambi mondiali.

1. I dati degli scambi commerciali mondiali

I dati utilizzati in questo lavoro provengono dal database Direction of Trade Statistics del Fondo monetario internazionale. Questa base dati fornisce una copertura piuttosto estesa degli scambi bilaterali tra paesi ed è aggiornato al 2006, consentendo quindi di esaminare anche le evoluzioni negli scambi internazionali degli anni più recenti. I paesi presi in esame sono 182 e il gruppo rimane costante negli anni considerati e per i diversi tipi di flusso. La nostra scelta è stata quella di utilizzare come riferimento il 1996 e il 2006, per effettuare un confronto a distanza di dieci anni, e di esaminare sia i flussi delle esportazioni e delle importazioni, che dal punto di vista della struttura del network potrebbero presentare qualche difformità se per esempio i diversi paesi presentassero delle differenze sistematiche nel numero dei mercati di sbocco e dei fornitori.

Tra in 1996 e il 2006 il valore delle esportazioni mondiali è cresciuto del 125 per cento e quello delle importazioni del 130 per cento.⁴ A questo corrisponde ovviamente un aumento in volume più contenuto, ma tutt'altro che trascurabile dato che nel medesimo periodo lo stesso ammonta ad oltre l'80 per cento. Come evidenziato dal Grafico 1, i flussi di scambi mondiali registrano una accelerazione a partire dal 2002.⁵

Tavola 1- Scambi mondiali
(dati in miliardi di dollari USA)

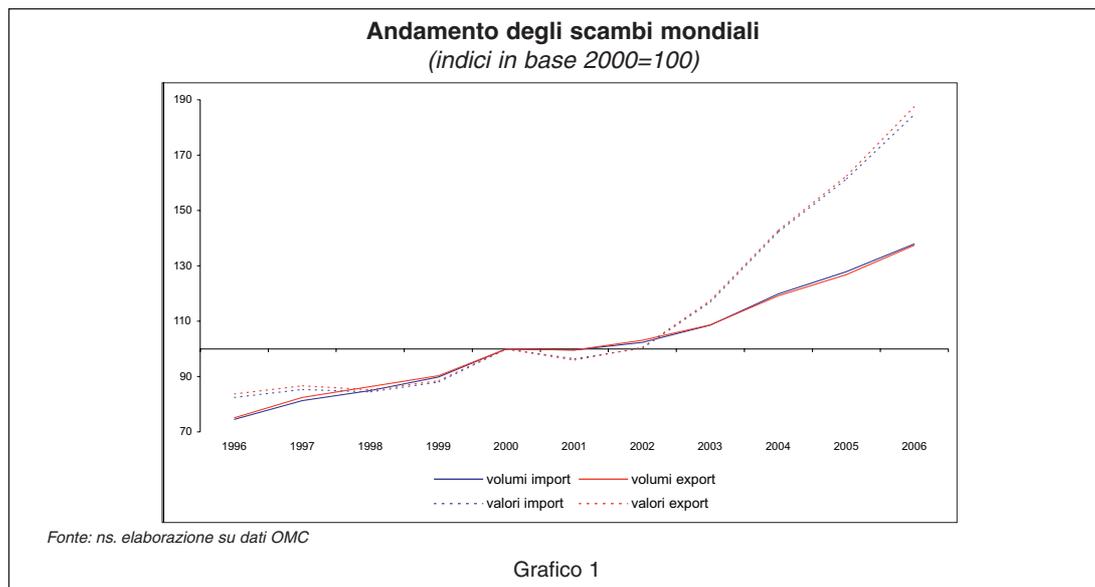
	1996	2006
Esportazioni Mondo (f.o.b.)	5302.72	11961.10
Importazioni Mondo (c.i.f.)	5388.49	12383.90
Esportazioni 182 paesi (f.o.b.)	4990.70	11388.99
Importazioni 182 paesi (c.i.f.)	5073.90	11673.13

Fonte: DOTS Trade Matrix

I cambiamenti degli ultimi anni non riguardano solo l'ammontare dei flussi di scambio, ma anche il peso delle diverse aree e dei paesi coinvolti. Generalmente, viene evidenziato l'aumento del peso dell'Asia e il ridimensionamento dell'area europea nel commercio internazionale. Nella sezione successiva esamineremo l'effetto che questi cambiamenti hanno indotto nella struttura della rete degli scambi mondiali.

⁴ L'aumento del 125 per cento del valore delle esportazioni registrato nel nostro dataset corrisponde esattamente all'aumento calcolato sulla base degli indici degli scambi mondiali forniti dall'Omc.

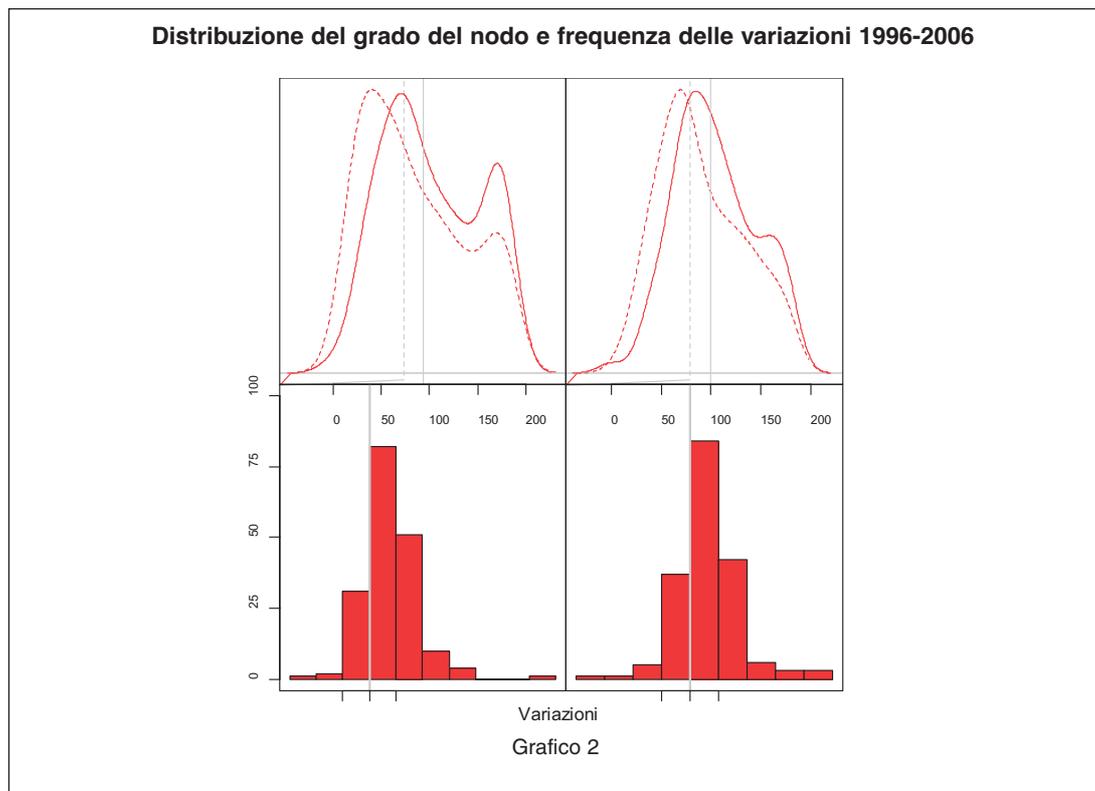
⁵ Ovviamente, l'andamento delle esportazioni e delle importazioni a livello aggregato mondiale, sebbene non identico, è molto simile. Le differenze tra i due tipi di flusso emergono effettivamente considerando gli scambi bilaterali, come si vede nella prossima sezione, dato che i paesi risultano avere tipicamente un maggior numero di fornitori piuttosto che di mercati di sbocco. Dunque il numero totale di flussi di import risulta più alto del numero di flussi di export, e in generale le caratteristiche del network risultano diverse osservando i due tipi di flusso.



2. Le caratteristiche principali della rete degli scambi mondiali

Nell'analisi delle reti, un network è descritto da una serie di nodi che possono essere collegati tra di loro unidirezionalmente oppure bidirezionalmente. Nella nostra analisi i nodi sono costituiti dai 182 paesi che compongono il dataset e i collegamenti dai flussi di scambio tra paesi. Esaminando separatamente i flussi di esportazione e quelli di importazione, abbiamo due diverse reti bidirezionali (in quanto ogni paese può sia ricevere che inviare flussi di esportazione e altrettanto per le importazioni) per ogni anno oggetto di analisi. Uno dei principali indicatori relativi ad una rete riguarda il numero di legami o linee che collegano un nodo con gli altri nodi. Il numero di collegamenti di ciascun nodo è chiamato grado del nodo o "neighborhood". Nel nostro caso, il grado di ogni nodo indica il numero di legami commerciali che ogni paese ha con tutti gli altri paesi considerati nella rete. Nel sistema di scambi internazionali vi sono alcuni (pochi) paesi che hanno legami con quasi tutti gli altri e altri paesi che hanno legami commerciali solo con pochi partner. L'analisi della distribuzione del grado del nodo associato ai diversi paesi è visualizzata nel Grafico2.

Tra il 1996 e il 2006 la distribuzione empirica del grado del nodo si è spostata verso destra, sia nel caso dei flussi di esportazione (quadrante in alto a sinistra) che per quelli di importazione (quadrante a destra). Ciò indica una evidente crescita nel numero di interrelazioni tra paesi tra il 1996 (funzione di densità tratteggiata) e il 2006 (funzione di densità continua): il valore mediano della distribuzione è pari a 73,5 nel 1996 e 94 nel 2006 per le esportazioni (valori indicati dalle rette verticali) e pari a 79,5 nel 1996 e 99,5 nel 2006 per le importazioni. L'elevato e crescente grado di integrazione tra paesi – maggiore in termini di importazioni che di esportazioni – è però non uniforme. Soprattutto in termini di esportazioni la funzione di densità mostra una evidente bimodalità, che si rafforza nel tempo, a dimostrazione dell'esistenza di due tipologie differenziate di paesi, alcuni notevolmente integrati attraverso il commercio internazionale, altri assai meno. Tale evidenza è confermata anche nei flussi di importazione anche se la bimodalità appare meno pronunciata.



Nella parte inferiore del Grafico 2 abbiamo descritto le variazioni nel grado del nodo tra i due anni presi in considerazione. L'istogramma nel quadrante a sinistra mostra come la maggior parte dei paesi abbia incrementato, anche notevolmente, le sue esportazioni bilaterali. La classe di maggior frequenza è costituita da quei paesi il cui grado del nodo si è incrementato fino ad un numero aggiuntivo di 20 nuovi collegamenti unidirezionali o bidirezionali con partner commerciali. Come si può notare i paesi in cui si osserva un incremento ancor più sostenuto sono in numero non trascurabile, come altresì non è trascurabile il numero di paesi che hanno, invece, ridotto il numero di connessioni: circa trenta paesi si posizionano sulla sinistra della retta verticale corrispondente al valore zero dell'istogramma. Per questi ultimi l'integrazione commerciale mostra una tendenza recessiva, per lo meno in termini di margine estensivo delle esportazioni. Una tendenza analoga è osservabile in termini di importazioni (quadrante a destra).

Le medesime caratteristiche strutturali della rete in termini di numero di collegamenti tra nodi vengono espresse da indici di densità. La densità è calcolata come rapporto tra il numero di connessioni esistenti in un network e il massimo numero di connessioni possibili. Nel caso degli scambi internazionali dunque la densità indica quanto fitti sono i rapporti commerciali tra paesi. Nella Tavola 2, che riporta gli indici di densità per l'intero network, si può vedere che questa è cresciuta abbastanza significativamente nel decennio passato, in particolare con riferimento ai flussi di esportazione. Questo ad indicare nuovamente come in media il numero dei mercati di sbocco per ciascun paese sia aumentato.

Un'altra importante caratteristica strutturale della rete è colta dall'indicatore di centralità. Questa misura fornisce una indicazione di come i collegamenti tra diversi paesi avvengano attraverso un particolare paese che svolge un ruolo di "hub" piut-

tosto che in modo diretto senza passare da un centro.⁶ Una rete perfettamente centralizzata ha una struttura “a stella”, con un nodo centrale collegato a tutti gli altri, mentre nessun nodo periferico è collegato ad un altro, e in questo caso l'indicatore di centralità assume valore pari a 1. Nel caso della rete degli scambi mondiali, il grado di centralità risulta diminuire nel tempo, soprattutto nel caso dei flussi di esportazione, che nel 2006 appaiono meno centralizzati rispetto alle importazioni.

Tavola 2 - Caratteristiche della rete totale di scambi
(tutto il network, 182 paesi)

	No. di paesi	No. totale flussi tra paesi	Indice di densità	Indice di centralità
Esportazioni 1996	182	15498	0,47	0,53246
Importazioni 1996	182	16398	0,50	0,50499
Esportazioni 2006	182	18533	0,56	0,42870
Importazioni 2006	182	18829	0,57	0,43079

Una caratteristica evidente della rete degli scambi mondiali è la concentrazione del valore degli scambi in un sottoinsieme piuttosto ridotto di flussi tra paesi; questi costituiscono la parte più rilevante del totale. La grandissima maggioranza dei flussi tra paesi è data da flussi molto piccoli e non esiste un criterio consolidato per effettuare una selezione nella analisi dei flussi commerciali. Questa caratteristica viene sottolineata anche da Serrano et al. (2007), i quali trovano una forte eterogeneità della rete del commercio mondiale fino al 2000, un tratto che appare comune a quasi tutte le reti di grandi dimensioni.

Nel 2006, il 90 per cento del valore delle esportazioni mondiali era costituito da soli 1289 flussi, ovvero il 7 per cento del numero totale delle connessioni esistenti, mentre per le importazioni il 90 per cento del valore degli scambi è rappresentato da 1306 flussi, che anche in questo caso sono il 7 per cento delle connessioni complessive. Dunque l'analisi di questo ridotto sottoinsieme di scambi ci fornisce un quadro della quasi totalità del commercio mondiale.

Se esaminiamo le caratteristiche della rete costituita da questo sottoinsieme di flussi, vediamo che il numero di paesi coinvolti si riduce, ma rimane piuttosto consistente. La netta caduta nel numero di flussi considerati insieme al mantenimento di un numero piuttosto elevato di paesi ovviamente produce delle reti molto meno dense, come mostrano gli indicatori della Tavola 3.

Tavola 3 – Caratteristiche della rete di scambi che raccoglie il 90 per cento degli scambi mondiali in valore

	No. di paesi	No. totale flussi tra paesi	Indice di densità	Indice di centralità
Esportazioni 1996	110	1088	0,09	0,48245
Importazioni 1996	116	1131	0,08	0,48461
Esportazioni 2006	120	1289	0,09	0,46826
Importazioni 2006	124	1306	0,09	0,53659

⁶ Il grado di centralizzazione è calcolato come la variazione dei gradi dei nodi diviso il massimo numero di variazione dei gradi che è possibile in una rete di una data dimensione.

Molto diverso è l'effetto sulla centralità: il network di scambi più consistenti risulta nel 2006 più centralizzato del network totale (avendo escluso buona parte dei flussi provenienti dai paesi più periferici) e questo indicatore risulta in crescita nel tempo per quanto riguarda le importazioni. In altre parole, se si analizzano solo gli scambi tra i paesi più rilevanti in valore, questi risultano nel tempo meno "dispersi", contrariamente a ciò che avviene per la totalità degli scambi.

Oltre che per l'intero network, l'indice di centralità può essere calcolato anche per i singoli nodi. In questo caso l'indice misura quanto un nodo "collega" altri nodi nella rete.⁷ Nel caso degli scambi commerciali tra paesi, l'indice di centralità indica quanto un paese si colloca al centro di una rete di scambi, ovvero se risulta essere un mercato di sbocco o un fornitore per un numero rilevante di paesi che possono non avere scambi diretti tra di loro.

Calcolando l'indice di centralità per tutti i 182 paesi del nostro network, non sorprendentemente gli indici risultano generalmente più elevati per i paesi più industrializzati, anche se nel 2006 aumenta la posizione in termini di centralità di alcuni paesi emergenti. Esaminiamo di seguito in particolare la centralità di Stati Uniti, Germania, Italia e Cina. Gli Usa risultano il paese più centrale del network nel 1996, seguito dalla Germania nel caso delle importazioni. Per questi paesi l'indice di centralità diminuisce però decisamente nel tempo, come accade anche per l'Italia. La Cina presenta un interesse particolare legato alla sua forte crescita sui mercati internazionali, confermata dall'aumento della sua posizione nel ranking di centralità, nonostante la modesta riduzione del suo indice di centralità.

Tavola 4 - Indice di centralità di alcuni nodi nell'intera rete di scambi

	Indice di centralità per flussi di esportazioni nel 1996	Indice di centralità per flussi di importazioni nel 1996	Indice di centralità per flussi di importazioni nel 2006	Indice di centralità per flussi di esportazioni nel 2006
Stati Uniti	0.0218142 (1)	0.0172432 (1)	0.0103984 (5)	0.0097260 (6)
Germania	0.0208088 (3)	0.0166217 (2)	0.0105292 (2)	0.0098618 (4)
Italia	0.0194847 (5)	0.0157473 (5)	0.0099694 (8)	0.0095139 (8)
Cina	0.0105482 (16)	0.0097698 (19)	0.0092647 (11)	0.0089153 (13)

Nota: il numero in parentesi indica la posizione del paese nel ranking basato sugli indici di centralità.

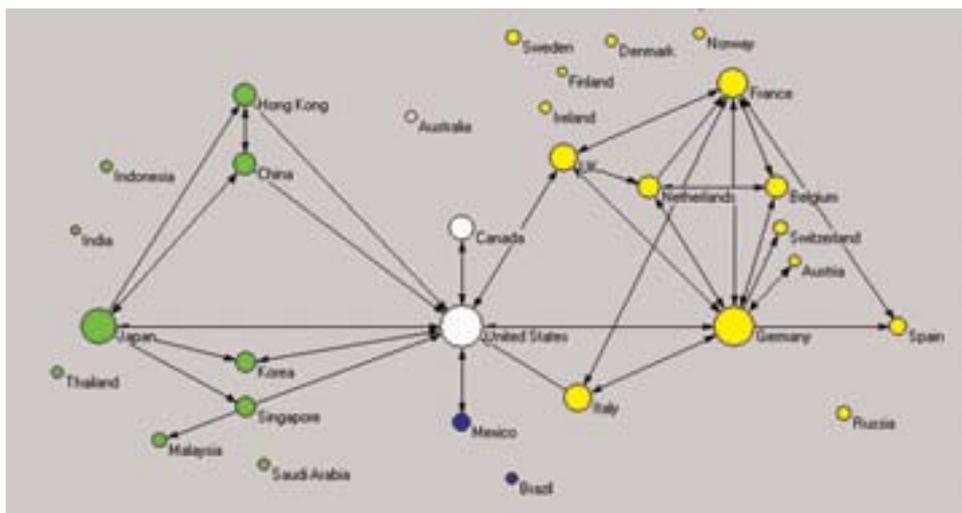
3. Visualizzazione della rete di scambi

La rappresentazione grafica della rete di scambi è utile per visualizzarne una serie di caratteristiche. Per poter avere una visione più leggibile ed interpretabile della struttura della rete di scambi, nei Grafici 3-6 sono stati riportati solo i paesi per i quali il valore delle esportazioni e delle importazioni rispettivamente ammonta almeno allo 0,51 per cento del totale delle esportazioni o importazioni mondiali, e i primi 50 flussi di scambio in valore. La dimensione dei cerchi corrispondenti ai diversi paesi è pari alla rispettiva quota del commercio mondiale.

⁷ L'indice di centralità qui calcolato è la proporzione dei dati geodetici (il percorso più breve tra due nodi) che includono il nodo in oggetto e il numero totale di dati geodetici.

Considerando solo i flussi più consistenti (che ammontano però a circa un terzo del totale delle esportazioni mondiali), dal confronto tra il Grafico 3 e il Grafico 4 è possibile avere una indicazione dei principali cambiamenti avvenuti nel gruppo dei “grandi esportatori”. Dal Grafico 3 emerge la centralità degli Stati Uniti, già misurata nella Tavola 4, centralità che però diminuisce a distanza di dieci anni, così come ne diminuisce il peso relativo nelle esportazioni mondiali.

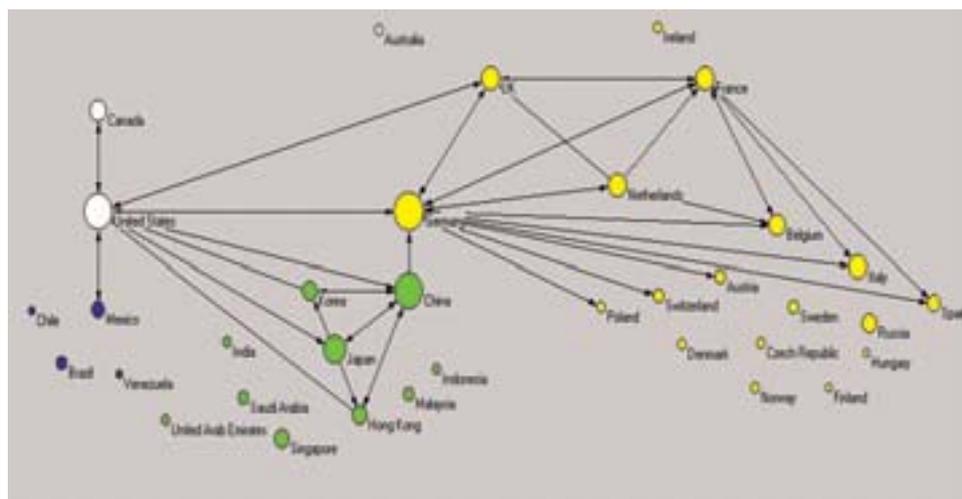
Export Network 1996 – Primi 50 flussi di esportazione in valore



Nota: i 50 flussi rappresentati costituiscono lo 0,32 per cento del numero totale di flussi di esportazioni mondiali e il 39 per cento del valore delle esportazioni mondiali nel 1996. La dimensione dei paesi in figura rappresenta il loro peso negli scambi mondiali.

Grafico 3

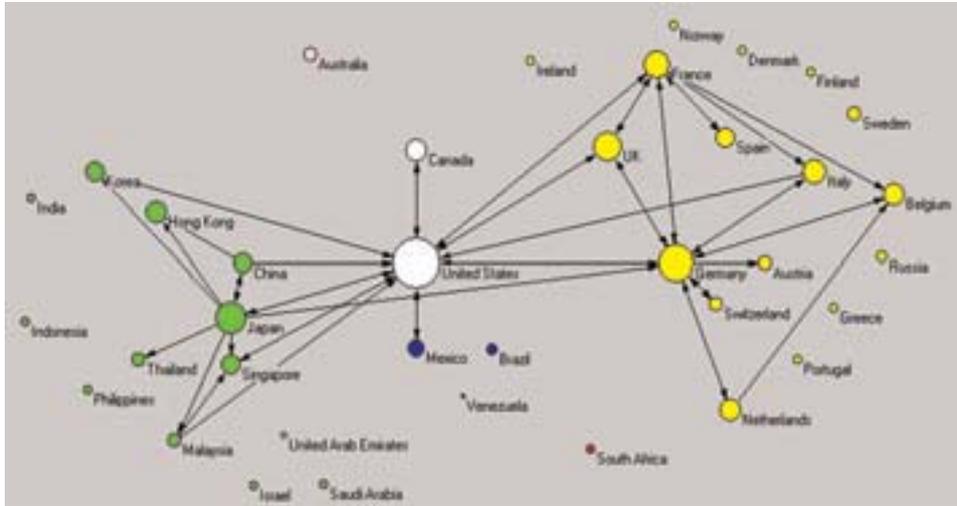
Export Network 2006 – Primi 50 flussi di esportazione in valore



Nota: i 50 flussi rappresentati costituiscono lo 0,27 per cento del numero totale di flussi di esportazioni mondiali e il 35 per cento del valore delle esportazioni mondiali nel 2006. La dimensione dei paesi in figura rappresenta il loro peso negli scambi mondiali.

Grafico 4

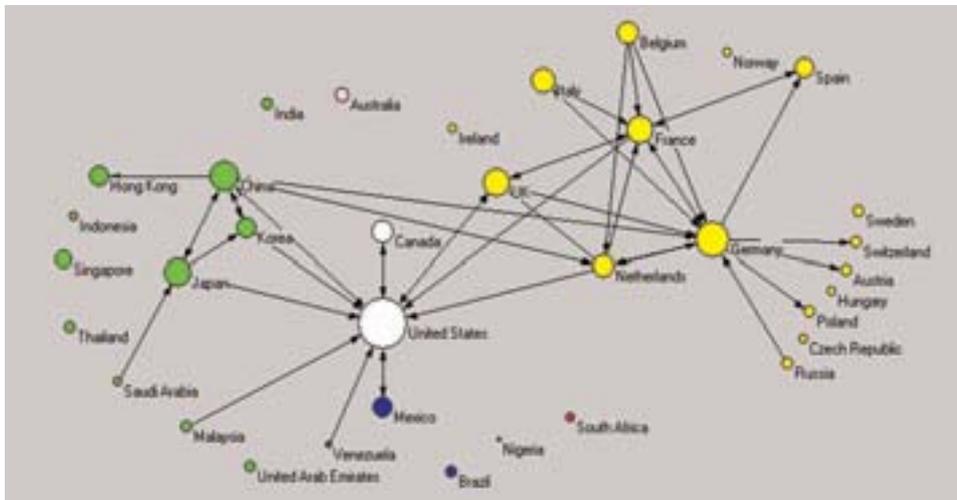
Import Network 1996 – Primi 50 flussi di importazione in valore



Nota: i 50 flussi rappresentati costituiscono lo 0,30 per cento del numero totale di flussi di importazioni mondiali e il 38 per cento del valore delle esportazioni mondiali nel 1996. La dimensione dei paesi in figura rappresenta il loro peso negli scambi mondiali.

Grafico 5

Import Network 2006 – Primi 50 flussi di importazione in valore



Nota: i 50 flussi rappresentati costituiscono lo 0,27 per cento del numero totale di flussi di importazioni mondiali e il 35 per cento del valore delle esportazioni mondiali nel 2006. La dimensione dei paesi in figura rappresenta il loro peso negli scambi mondiali.

Grafico 6

Nel 1996 l'Asia non risulta collegata direttamente con l'Europa, se si considerano solo i flussi più rilevanti, mentre un collegamento diretto emerge nel 2006. Questo tipo di modifica incide sull'indice di centralità della rete, che come detto diminuisce nel tempo. Inoltre tra il 1996 e il 2006 la struttura della rete nel continente asiatico cambia notevolmente, con una riduzione di ruolo delle "tigri asiatiche" Singapore e Malesia, e una posizione più centrale della Cina. L'India, seppur crescendo di peso, risulta invece non ancora compresa nelle maggiori direttrici di traffico. Per quanto riguarda l'Europa, questa mostra molti legami interni sia nel 1996 che nel 2006. La Russia appare nel grafico avendo un peso assoluto non trascurabile, ma non è coinvolta nei flussi di scambio principali dal lato delle esportazioni, mentre nel 2006 emergono i paesi dell'Europa centro-orientale, ed in particolare la Polonia, fortemente connessa alla Germania.

Passando all'esame delle importazioni nei grafici 5 e 6, non risulta invece diminuire il ruolo degli USA come mercato di sbocco. In Europa, Germania e Francia risultano particolarmente centrali grazie alle dimensioni rilevanti del loro mercato interno. Infine, guardando alle importazioni compaiono nella rete come nodi significativi almeno due paesi africani, che nel 2006 non risultano ancora significativamente connessi, ma il cui peso è evidentemente in crescita.

Per completare l'analisi della struttura a livello di aree geografiche, è stata misurata la densità degli scambi a livello continentale. Gli indici di densità dei flussi di esportazione per continenti riportati nella Tavola 5 (che includono tutti i flussi, sia di valore elevato che ridotto) confermano l'impressione visiva che l'Europa sia l'area dove i legami commerciali sono maggiormente stretti tra tutti i paesi. Data l'alta densità già nel 1996, l'aumento per l'Europa di questo indice è modesto, mentre molto forte è l'incremento degli scambi interni alla regione asiatica. Viene confermata la scarsa connessione dei paesi africani agli scambi mondiali anche a livello regionale: l'indice di densità cresce significativamente nel passato decennio, ma rimane più basso che per le altre aree.

Tavola 5 – Densità degli scambi all'interno delle aree geografiche

	No. di paesi	Densità del sotto-network nel 1996	Densità del sotto-network nel 2006
Europa	37	0,91	0,92
Asia	51	0,58	0,69
Africa	45	0,40	0,47
America	37	0,66	0,76
Oceania	12	0,43	0,49

4. Conclusioni

Dall'analisi svolta sulla rete degli scambi mondiali emergono alcuni cambiamenti significativi. La struttura del commercio mondiale non appare affatto completamente statica. La parte centrale della rete sembra avere subito relativamente meno cambiamenti, nel senso che il gruppo di paesi con un ruolo preponderante non è sostanzialmente cambiato, ma il ruolo ricoperto da alcuni di questi non è rimasto lo stesso. Inoltre vi sono stati cambiamenti dei flussi intermedi o più piccoli, coinvolgendo maggiormente i paesi con un peso relativo non particolarmente elevato, come indicato dall'aumento della densità a livello di intero network e dalla riduzione della centralità degli scambi intorno a pochi poli di attrazione. La tendenza generale, soprat-

tutto in termini di esportazioni, sembra indicare una traiettoria da un sistema tendenzialmente uni-polare ad uno multi-polare. Sta alla ricerca futura indicare se tale mutamento costituisca una evoluzione positiva in termini di stabilità interna del sistema e se vi siano segnali di fragilità nella capacità di contrastare strutturalmente il manifestarsi di shock asimmetrici di dimensione internazionale.

Riferimenti bibliografici

De Benedictis L., Helg R. (2002), "Globalizzazione", *Rivista di politica economica*, XCII (3-4).

Fagiolo G., Reyes J., Schiavo S. (2007) *The evolution of the world trade web*, LEM Working paper 2007/17.

Goyal S. (2007), *Connections. An Introduction to the Economics of Networks*, Princeton University Press.

Kali R., Reyes J. (2007), *The architecture of globalization: a network approach to International economic integration*, *Journal of International Business Studies*, 38, 595-620.

Serrano M.A., Boguna M., Vespignani A. (2007), *Patterns of dominant flows in the world trade web*.

Smith D.A., White D.R. (1992), *Structure and dynamics of the global economy: network analysis of international trade 1965-1980*, *Social Forces*, 70 (4), 857-893.

Vega-Redondo F. (2007), *Complex Social Networks*, Cambridge University Press.

“PRIMAVERA AFRICANA”? - COMMERCIO E INVESTIMENTI NELL’AFRICA SUBSAHARIANA

di Ilaria Cingottini e Elena Mazzeo*

L’Africa subsahariana è in questo periodo al centro dell’interesse degli investitori di tutto il mondo: non stupisce che la Cina e, in parte, l’India vi stiano rivolgendo con insistenza l’attenzione effettuandovi massicci investimenti. I rincari dei prezzi delle materie prime e alcuni indicatori positivi di crescita (tavola 1) inducono a parlare di una “primavera africana”, benché con notevoli disomogeneità tra i diversi paesi. Non mancano, tuttavia, indicazioni contraddittorie legate al persistere di squilibri sociali, tensioni politiche e timori sulla sostenibilità di una crescita impetuosa dei ricavi che solo in parte è accompagnata da politiche di riforme in favore di uno sviluppo economico duraturo e meno vincolato al mero sfruttamento delle risorse naturali.

Tavola 1 - Dati macroeconomici dell’Africa Sub-Sahariana

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*	2009*
Variazione annuale del PIL reale (%)	2,5	2,6	3,8	5,0	6,8	5,0	6,8	6,2	6,4	6,8	6,6	6,7
PIL in dollari a prezzi correnti (mln)	323	324	333	320	340	436	543	639	740	852	999	1.110
Quota sul PIL mondiale (valutato sulla base della PPP(1))	2,2	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4	2,4
Variazione annuale del tasso di inflazione (%)	11,0	13,1	15,0	13,5	11,2	10,6	7,4	8,8	7,3	7,2	8,6	6,6
Variazione annuale delle importazioni di beni e servizi a prezzi costanti	5,1	1,8	1,9	7,7	9,5	7,6	8,9	14,4	13,4	13,2	10,8	8,2
Variazione annuale delle esportazioni di beni e servizi a prezzi costanti	3,1	0,3	15,0	2,9	2,1	6,2	8,1	6,3	4,0	5,6	6,8	8,7
Bilancia delle partite correnti in dollari (mln)	-16,539	-13,82	0,455	-6,344	-13,682	-13,539	-9,49	-6,201	-0,572	-28,05	-17,581	-19,257
Bilancia delle partite correnti in percentuale del PIL	-5,1	-4,3	0,1	-2,0	-4,0	-3,1	-1,7	-1,0	-0,1	-3,3	-1,8	-1,7
Debito estero totale in dollari (mln)	226	227	224	219	224	242	258	233	197	209	219	232
Debito estero totale in percentuale del PIL	70,0	70,0	67,3	68,5	65,9	55,5	47,6	36,5	26,6	24,5	21,9	20,9

(1) PPP: Purchasing Power Parity, Parità dei poteri d’acquisto.

* Stime e previsioni.

Fonte: FMI, *World Economic Outlook Database*, Aprile 2008

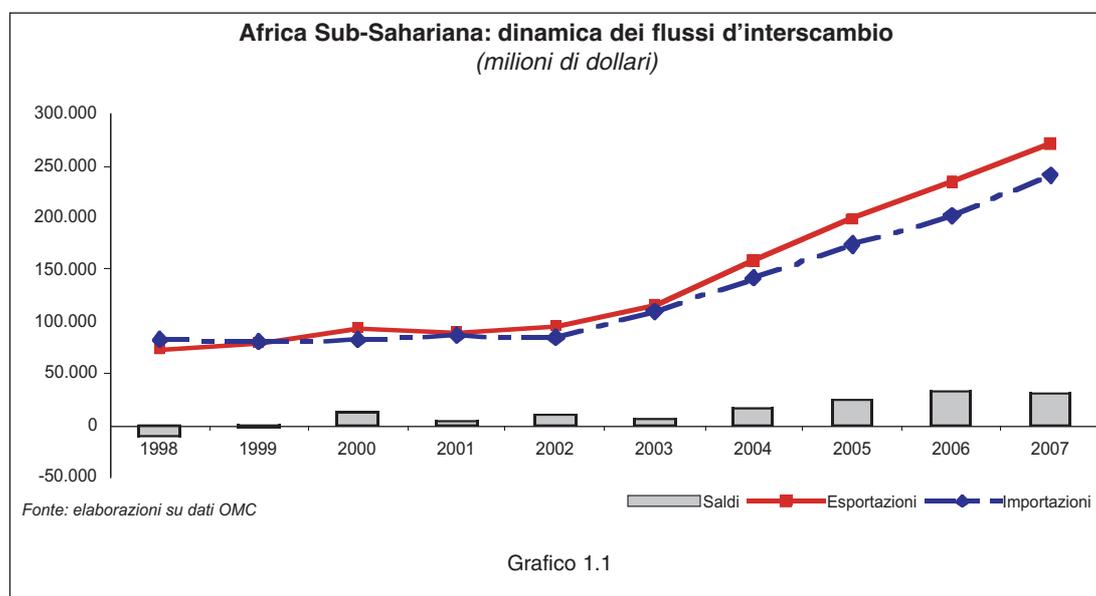
Questo contributo è diviso in due parti: nella prima ci si concentra sulla posizione di quest’area geografica nel commercio mondiale, osservando anche le relazioni commerciali con l’Italia. La seconda parte riguarda invece i legami sempre più stretti tra Africa subsahariana e Cina, rivolgendo particolare attenzione agli investimenti che il paese asiatico sta realizzando e analizzando alcune dinamiche che da essi potrebbero scaturire.

* ICE – Istituto nazionale per il Commercio Estero – Area Studi, Ricerche e Statistiche.

Prima parte: Il ruolo dei paesi dell'Africa subsahariana negli scambi commerciali mondiali

Negli ultimi mesi la posizione dell'Africa nell'economia mondiale ha nuovamente suscitato notevole interesse. Un'occasione recente è stata offerta dal vertice, il primo dopo sette anni, tra i rappresentanti dell'Ue e quelli dei paesi africani tenutosi a Lisbona nei primi giorni di dicembre 2007.

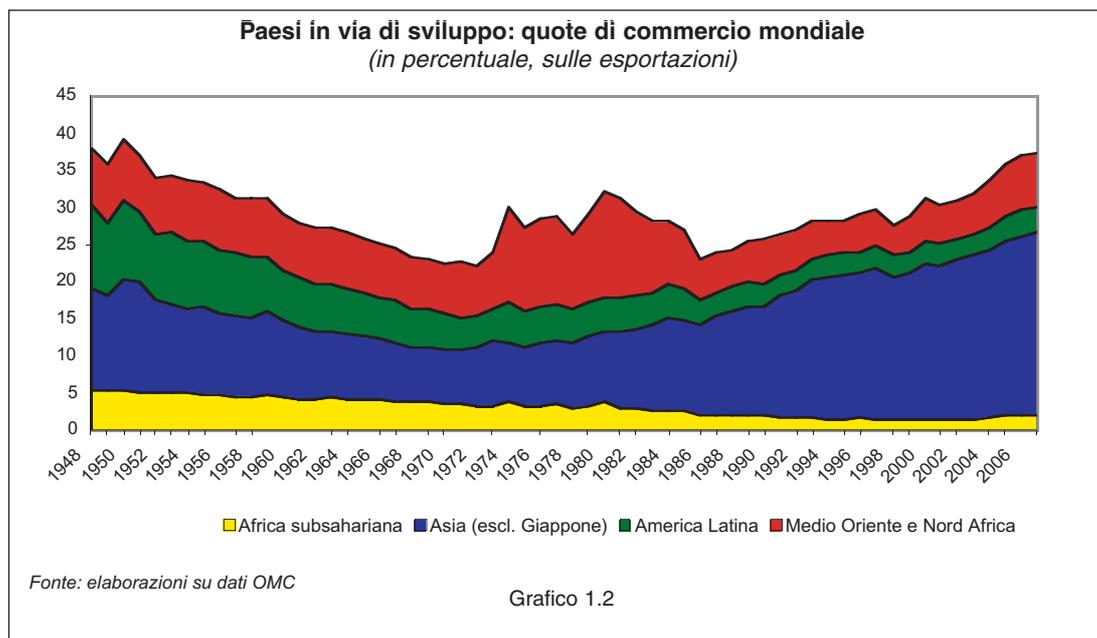
Negli ultimi giorni dello scorso anno si sono anche conclusi alcuni accordi commerciali tra alcuni dei paesi africani e l'Unione europea, in attesa di pervenire ai veri e propri accordi di partenariato (EPA)¹, che sostituiranno le precedenti convenzioni (Yaoundè, Lomé e, successivamente, Cotonou) con i paesi ACP (sostanzialmente paesi di Africa, Caraibi e Pacifico che nel passato erano stati colonie di paesi europei) giudicati non legittimi dell'Organizzazione mondiale del commercio perché non basati sul principio di reciprocità.



Nonostante i progressi raggiunti e l'evidente tendenza crescente dei flussi complessivi d'interscambio (grafico 1.1), il ruolo di quest'area nell'ambito degli scambi commerciali mondiali è rimasto marginale nel corso degli ultimi decenni (grafico 1.2), in misura ancora più accentuata rispetto a quanto avvenuto per l'America meridionale. Entrambe le aree hanno, infatti, nel tempo ridotto la propria quota sulle esportazioni mondiali (in dollari e prezzi correnti); per l'Africa la perdita è stata assai più consistente: la quota si è, infatti, addirittura dimezzata, essendo passata dal 3,6 per cento nel 1970 al 2 per cento nel 2007.

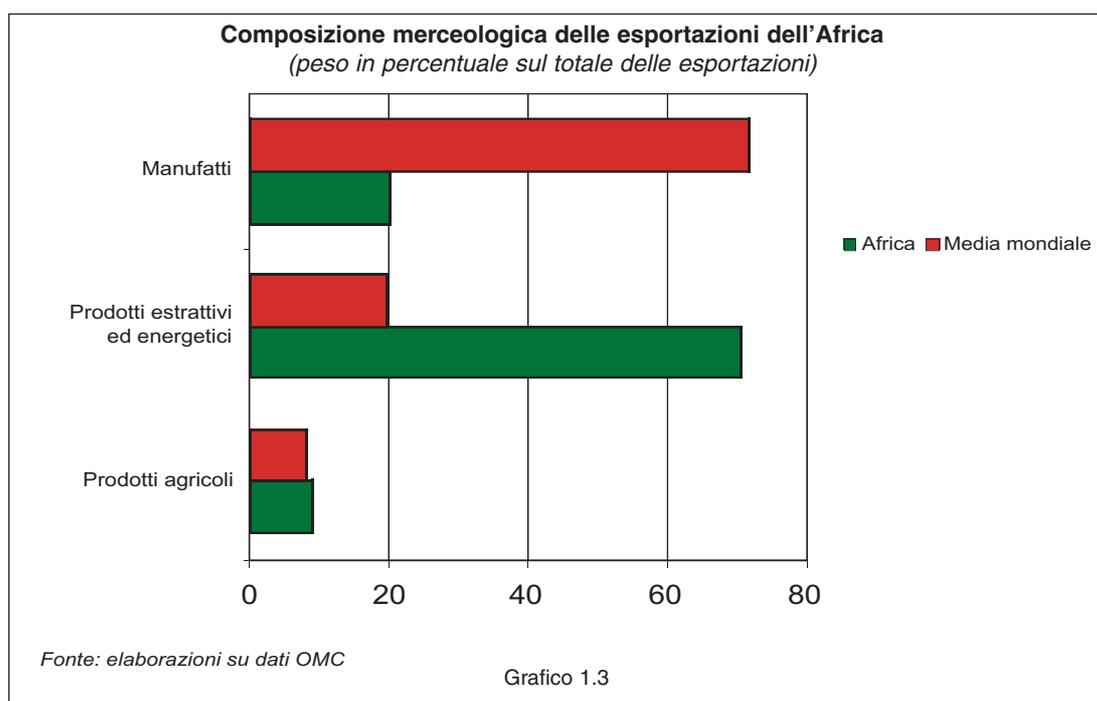
Questo tema suscita particolare interesse perché l'apertura agli scambi mondiali, come già avvenuto per alcune aree in via di sviluppo, prima tra tutte l'Asia orientale, potrebbe anche per l'Africa rappresentare un volano per la crescita economica.

¹ Economic Partnership Agreement.



1.1 Il ruolo delle risorse naturali

Il continente africano è ancora, sostanzialmente, un esportatore di materie prime e risorse energetiche: sul complesso del valore delle esportazioni dell'intero continente le materie prime rappresentano oltre il 70 per cento, rispetto al 20 per cento circa del totale nella media mondiale e a poco più del 40 per cento nei paesi dell'America centrale e meridionale (grafico 1.3).



L'Africa subsahariana è, infatti, tra le aree mondiali più ricche di risorse naturali. In primo luogo le materie prime energetiche: l'area esporta il 9,4 per cento del petrolio greggio mondiale, proveniente in massima parte da Nigeria e Angola. Vi sono inoltre carbone (7,9 per cento²) e prodotti chimici inorganici (7,1 per cento).

Il continente rifornisce il resto del mondo anche delle più importanti materie prime agricole quali: cacao (48,4 per cento³), fertilizzanti (28,6 per cento), cotone (21,2 per cento⁴), tè (16,8 per cento), tabacco (12,8 per cento⁵), caffè (8,6 per cento), spezie (7,6 per cento), zucchero (7,1 per cento), semi e frutti per l'estrazione di oli da semi (6,4 per cento), frutta fresca o secca (5 per cento), legno (4,3 per cento), lana (3,9 per cento), cuoio (3,8 per cento).

Sono da rilevare anche le quantità fornite di minerali: metalli (14,2 per cento⁶), nickel (10,8 per cento), alluminio (4,8 per cento), metalli preziosi (3,7 per cento).

Grazie alla ricchezza di risorse naturali e materie prime energetiche di cui dispone e a seguito dell'elevato ritmo di crescita dei prezzi delle commodity, negli ultimi anni il continente ha visto crescere notevolmente gli introiti e migliorare le proprie ragioni di scambio ad essi legati. Se gli effetti a lungo termine della ricchezza delle materie prime costituisca un fattore da giudicare solo positivamente è però oggetto di un intenso dibattito recentemente sviluppatosi tra gli economisti che, in proposito, hanno coniato l'espressione "resource curse"⁷: la "maledizione" delle risorse naturali, che colpirebbe alcuni paesi africani. L'abbondanza di risorse naturali rappresenta, al tempo stesso, un'importante risorsa e un ostacolo per i paesi che ne dispongono: in alcuni contesti finirebbe, infatti, per impedire la diversificazione del modello di specializzazione, bloccando lo sviluppo delle attività manifatturiere nascenti e favorendo il sorgere di oligarchie locali.

1.2 Distribuzione geografica degli scambi commerciali

I principali partner dei paesi dell'Africa subsahariana sono ancora le economie avanzate: le esportazioni (tavola 2) sono dirette per un oltre quarto all'Unione europea e, in uguale misura, agli Stati Uniti. Tra i paesi dell'Ue, ai primi posti vi sono Spagna e Francia, mentre l'Italia è il sesto mercato di sbocco. Per quanto riguarda la rimanente metà delle esportazioni, la quota degli scambi intra-area, nonostante il diffondersi di accordi regionali, è rimasta pressoché stazionaria negli ultimi anni, ma potrebbe esservi un problema di qualità della raccolta dei dati statistici. È invece più che raddoppiata l'incidenza dei paesi dell'Asia orientale: la sola Cina assorbe oltre

² Tra parentesi la quota dell'Africa subsahariana sulle esportazioni mondiali per singolo prodotto nel 2004. (Fonte ONU, (2006), 2004 International Trade Statistics Yearbook, vol. II Trade by Commodity).

³ Il 33,2 per cento dalla sola Costa d'Avorio e l'11,6 per cento dal Ghana.

⁴ In particolare Zimbabwe, Mali, Burkina Faso, Costa d'Avorio esportano il 9 per cento circa di tutto il cotone mondiale.

⁵ Lo Zimbabwe, terzo esportatore mondiale, esporta il 6 per cento circa del totale.

⁶ Il 6,7 per cento solo dal Sudafrica.

⁷ Cfr. su questo argomento tra l'altro Jeffrey D. Sachs, Andrew M. Warner (2001) "The curse of natural resources", European Economic Review 45 pp. 827-839, Jan-Peters Olters (2007), "Old Curses, New Approaches? Fiscal Benchmarks for Oil-Producing Countries in Sub-Saharan Africa", IMF Working Paper, n. 107/2007; Paul Collier, Benedikt Goderis, (2007) "Prospects for Commodity Exporters: Hunky Dory or Humpty Dumpty?", Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, Oxford University, giugno 2007.

il 12 per cento delle esportazioni. Sono trascurabili le quote delle altre aree. Spicca, in particolare, il ruolo ancora marginale dell'India dal punto di vista degli scambi commerciali, in contrasto con le informazioni sull'andamento degli investimenti⁸.

L'Unione europea detiene circa un terzo del totale delle quote sulle esportazioni mondiali nei paesi dell'Africa subsahariana (tavola 3), anche se la sua quota ha subito una netta flessione rispetto al decennio precedente. Il principale paese Ue fornitore è la Germania (il 6,2 per cento), seguita da Francia e Regno Unito. Anche la quota degli Stati Uniti ha mostrato un calo negli ultimi anni ed è la Cina dal 2006 a detenere la quota più elevata (quasi l'11 per cento delle importazioni complessive).

Tavola 2 - Africa Subsahariana: distribuzione geografica delle esportazioni
(valori in milioni di dollari, variazioni e quote in percentuale)

	1998	2000	2002	2004	2005	2006	2007
VALORI	71.878	99.111	91.200	138.994	176.912	208.610	247.261
Variazioni sull'anno precedente	-11,9	38,0	4,8	26,9	27,3	17,9	18,5
	Distribuzione						
Unione europea	36,3	30,6	33,7	28,3	27,7	26,8	26,4
Spagna	3,6	4,4	4,0	4,1	4,5	4,6	4,3
Francia	5,8	5,6	5,8	4,8	4,6	4,5	3,8
Germania	7,3	5,7	5,7	5,0	4,4	3,6	3,7
Italia	3,9	3,4	3,3	2,5	2,1	2,2	3,2
Europa centro-orientale	0,4	0,3	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5
Atri paesi europei	2,3	1,6	1,3	2,2	2,0	2,7	3,3
Svizzera	1,8	1,1	0,7	1,6	1,4	2,1	1,9
Africa settentrionale	0,7	0,4	0,6	0,5	0,4	0,5	0,5
Africa Sub-sahariana	13,1	10,8	13,1	12,4	11,6	11,6	11,5
America settentrionale	16,9	22,7	17,4	23,2	27,2	27,0	26,5
Stati Uniti	16,0	21,6	16,7	22,6	26,1	26,0	25,3
America centro meridionale	2,7	2,6	2,9	4,0	3,8	4,6	4,2
Medio Oriente	2,0	1,5	1,7	1,7	1,5	1,7	1,5
Asia centrale	3,1	5,2	3,9	1,5	1,6	1,2	1,2
India	2,6	4,9	3,5	1,1	1,2	0,9	0,9
Asia orientale	8,4	10,8	12,7	17,1	17,2	20,0	21,0
Cina	1,0	3,8	3,9	7,8	9,3	10,6	12,7
Giappone	3,0	2,4	3,8	4,7	4,2	5,4	4,3

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3. Esportazioni mondiali e quote di mercato in Africa subsahariana

	1998	2007
Esportazioni mondiali (milioni di dollari)	83.147	259.749
Paesi/Aree	Quote di mercato	
Ue 27	42,0	31,4
Ue 15	41,5	30,1
Germania	7,8	6,2
Francia	9,4	5,6
Regno Unito	7,4	4,0
Italia	5,3	2,7
Europa centro orientale e Altri paesi europei	3,0	2,6
Africa settentrionale	0,3	0,7
Africa Sub-sahariana	10,8	11,7
Sudafrica	4,2	3,8
Nigeria	1,6	2,1
America settentrionale	9,4	6,8
Stati Uniti	8,7	6,1
America centro meridionale	2,7	4,0
Medio oriente	5,6	8,3
Asia centrale	2,8	3,8
India	2,4	3,4
Asia orientale	18,2	24,1
Cina	3,3	11,3
Giappone	6,1	3,6

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

⁸ Cfr. in proposito A. Goldstein, N. Pinaud, H. Reisen, Xiaobao Chen (2006), "The Rise of China and India - What's in it for Africa?" Development Centre Studies, OECD, Parigi.

1.3 Alcuni dati sugli scambi commerciali con l'Italia

L'Italia è al quinto posto tra i paesi Ue partner dell'Africa subsahariana, con una quota sulle importazioni mondiali pari a 2,7 per cento (era pari a oltre il 5 per cento nel 1998). Il saldo dell'Italia mostra un segno negativo: nel 2007 il passivo è stato di quasi 2 miliardi di euro (tavola 4). Il passivo per l'Italia è quasi interamente determinato dal disavanzo nei settori delle materie prime (le prime voci relative agli acquisti dell'Italia sono petrolio e metalli di base non ferrosi⁹) non compensato dall'attivo relativo alle altre voci (in particolare meccanica e mezzi di trasporto).

Tavola 4: Rapporti commerciali tra Italia e Africa Subsahariana: i principali partner commerciali
(valori in migliaia di euro relativi al 2007 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Primi 10 mercati di sbocco dell'Italia		Esportazioni	Var. %	Importazioni	Var. %	Saldo
1	Repubblica Sudafricana	1.551.329	-2,3	2.732.407	18,8	-1.181.078
2	Nigeria	836.822	7,9	874.386	7,8	-37.564
3	Congo	246.959	204,4	29.997	-75,1	216.962
4	Angola	199.462	33,6	142.625	246,7	56.837
5	Etiopia	180.078	16,7	63.497	28,3	116.581
6	Sudan	172.393	-5,1	39.262	60,2	133.131
7	Ghana	166.691	9,2	65.749	-6,4	100.942
8	Kenia	146.268	-0,1	66.389	21,6	79.879
9	Senegal	101.709	-3,1	82.312	13,4	19.397
10	Costa d'Avorio	101.297	15,7	248.683	4,0	-147.386
Totale paesi Africa Subsahariana		4.649.123	6,0	6.616.910	12,2	-1.967.787
Primi 10 paesi fornitori dell'Italia		Importazioni	Var. %	Esportazioni	Var. %	Saldo
1	Repubblica Sudafricana	2.732.407	18,8	1.551.329	-2,3	-1.181.078
2	Nigeria	874.386	7,8	836.822	7,9	-37.564
3	Camerun	634.389	-0,2	90.699	41,6	-543.690
4	Mozambico	427.169	26,4	32.272	36,4	-394.897
5	Namibia	301.347	41,6	7.182	1,7	-294.165
6	Costa d'Avorio	248.683	4,0	101.297	15,7	-147.386
7	Zambia	216.944	13,1	14.024	-30,3	-202.920
8	Angola	142.625	246,7	199.462	33,6	56.837
9	Guinea equatoriale	126.439	-18,0	58.572	2,1	-67.867
10	Mauritania	116.693	-18,8	22.881	-64,5	-93.812
Totale paesi Africa Subsahariana		6.616.910	12,2	4.649.123	6,0	-1.967.787

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Per l'Italia i paesi dell'Africa subsahariana hanno un'incidenza modesta, pari all'incirca al loro peso sul commercio mondiale: nonostante l'aumento degli ultimi anni, i flussi di scambio incidono per l'1,3 per cento sulle esportazioni e l'1,8 per cento sulle importazioni.

È il Sudafrica il principale partner commerciale, seguito dalla Nigeria: verso i due paesi si dirige rispettivamente il 33 e il 18 per cento circa di quanto l'Italia esporta nei paesi dell'area. Le importazioni italiane sono ancora più concentrate in pochi paesi: al primo posto tra i fornitori dell'area figura ancora il Sudafrica, seguito a grande distanza da Nigeria e Camerun.

⁹ Cfr. tavole A.52.2 e A.52.4 della scheda Altri paesi africani nel secondo volume dell'Annuario statistico 2007 Ice- Istat.

1.4 Il forte aumento degli accordi commerciali regionali

Molta attenzione viene data al recente proliferare degli Accordi Commerciali Regionali (RTA). Il loro numero è cresciuto a ritmi sostenuti negli ultimi anni, seguendo una tendenza in atto anche in altre aree geografiche. Nel continente si contano attualmente all'incirca trenta accordi commerciali tra i paesi dell'area, ed è stato stimato che in media ogni paese dell'Africa subsahariana appartenga a circa quattro forme di integrazione economica e commerciale¹⁰. In genere, la valutazione degli accordi commerciali da parte degli economisti non è univoca: da una parte possono effettivamente stimolare lo sviluppo degli scambi, dall'altra vi sono i rischi di distorsione dei flussi commerciali provocata dalla riduzione o abolizione delle tariffe sulle importazioni provenienti solo dai paesi appartenenti all'accordo. Rischi simili sono tanto maggiori quanto più forte è l'incidenza delle importazioni provenienti dai paesi firmatari dell'intesa commerciale.

1.5 Le relazioni economiche con l'Unione europea

Le relazioni economiche e commerciali tra l'Unione europea e i paesi dell'Africa subsahariana per molti anni erano state regolate sotto l'"ombrello" delle Convenzioni di Lomè e successivamente, dal 2000, di Cotonou. L'Omc aveva giudicato questi accordi inammissibili (secondo l'articolo XXIV del Gatt) perché implicavano una forma di discriminazione nei confronti degli altri paesi in via di sviluppo, e aveva dato tempo fino alla fine del 2007 per poterli sostituire con accordi di diversa natura, che introducessero forme di reciprocità nelle concessioni. Essi dovrebbero essere sostituiti da EPA tra l'Ue e i circa 80 paesi appartenenti al gruppo ACP.

I negoziati per la conclusione degli Accordi di Partenariato, iniziati nel 2002, non sono stati di semplice risoluzione. Pare certo che difficilmente si perverrà a riprodurre accordi con l'intero blocco di paesi come quelli precedentemente in vigore, poiché risulta ormai estremamente arduo raggiungere un unico testo valido per tutti. Gli accordi riguardano non solo il gruppo dei paesi meno avanzati (Least Developed Countries, LDC), già beneficiari dell'iniziativa EBA (Everything but Arms) che garantisce pieno accesso ai mercati europei. Essi coinvolgono anche altri paesi in via di sviluppo, non compresi in tale raggruppamento, che esprimono le maggiori preoccupazioni dalla cessazione degli accordi preferenziali con l'Ue. Infatti, nell'ipotesi di un mancato raggiungimento di un nuovo accordo con i paesi europei, i paesi africani sarebbero semplicemente rientrati nel Sistema delle Preferenze generalizzate (GSP) che li avrebbe messi in concorrenza diretta con "giganti" del commercio mondiale come Brasile o India. Per questo motivo alcuni paesi africani hanno concluso con urgenza nuovi accordi ad interim con l'Unione europea, prima dello scadere della Convenzione precedentemente in vigore.

Numerose intese sono state separatamente raggiunte tra l'Unione europea e alcuni paesi africani, legati tra loro attraverso diverse forme d'integrazione, come quella con la Comunità dell'Africa orientale: quest'ultima, che riunisce Burundi, Kenya, Ruanda, Tanzania e Uganda, risale a un primo tentativo d'integrazione del 1967, che di fatto ha ripreso vigore dal 2000 quando i tre membri originari, Kenya,

¹⁰ FMI, Finance & Development, dicembre 2006.

Tanzania e Uganda hanno deciso di creare un mercato unico con la prospettiva di adottare anche una moneta comune entro il 2012. Burundi e Ruanda, entrati nella Comunità solo questo anno, sono esclusi dall'accordo fino alla fine del 2009 visto che non si è ancora completato il processo per la creazione dell'unione doganale con gli altri paesi membri. Si tratta ancora di un accordo quadro (non è stato firmato il partenariato) entrato in vigore il 31 dicembre 2007 (in coincidenza con la scadenza del precedente), relativo a: commercio di beni, accesso al mercato, pesca, aiuti allo sviluppo, ma il negoziato complessivo comprende anche servizi e investimenti. I prodotti di questi paesi godono dell'esenzione da tariffe e da quote sui mercati dell'Ue, escludendo lo zucchero e il riso, che verranno liberalizzati gradualmente in un arco di tempo di 25 anni. Altri aspetti non inclusi nell'accordo ad interim, come quelli relativi a prodotti agricoli, commercio nei servizi, barriere tecniche al commercio, dogane e facilitazione del commercio, verranno negoziati nel corso del 2008.

Un accordo è stato concluso anche con i paesi del SADC, quattro paesi dell'Africa del Sud (Botswana, Mozambico, Swaziland e Lesotho). Anche Madagascar e Malawi, che già rientravano nel gruppo dei LDCs, hanno firmato l'accordo con l'Ue al fine di ottenere regole meno restrittive sull'origine dei loro prodotti mentre la Costa d'Avorio, non essendo compresa tra i paesi meno sviluppati, ha firmato un testo, per non vedersi esclusa dai benefici, quali l'esenzione da tariffe e quote, relativi alla quasi totalità dei propri prodotti sui mercati dell'Ue, ad eccezione di zucchero e riso. Negli ultimi giorni del 2007 si sono aggiunti anche Camerun e Ghana alla lista dei paesi firmatari. Mancano invece Namibia e Sud Africa, quest'ultimo ha però già un trattato di libero scambio con l'Unione europea.

Tutti gli accordi in questione e l'intera strategia di partenariato tra Ue e paesi africani sono stati accolti da critiche da parte di esponenti di organizzazioni non governative che mettono in evidenza l'eventuale danno per la parte più debole, cioè i paesi africani, a solo beneficio dei paesi europei: oltre all'effetto di ridurre le entrate doganali dei paesi in questione, le industrie manifatturiere dei paesi africani rischiano di essere svantaggiate da importazioni a prezzi meno elevati e ciò potrebbe influire negativamente sul loro futuro sviluppo. È anche stato sottolineato l'uso strumentale dell'imminente scadenza dell'accordo in vigore per introdurre pressioni sui paesi africani affinché firmino queste intese in tempi assai ristretti.

Da altre parti si sottolinea che dagli accordi di libero scambio deriverà una distorsione dei flussi commerciali (trade diversion) che, in questo caso, porterà a importare prodotti europei a discapito di quelli provenienti da altri paesi più convenienti ma ancora soggetti ad imposizione doganale.

Secondo altre fonti si ritiene invece che l'industria del settore tessile e abbigliamento dei paesi africani potrebbe ricavare dei benefici da questo accordo, poiché esso è meno vincolante sulle regole d'origine dei prodotti.

Anche secondo un recente studio del francese CEPPII (Centre d'étude prospectives et d'informations internationales)¹¹ che ha condotto un esercizio per valutare gli effetti della mancata firma di accordi di partenariato, dagli EPA emergerebbero vantaggi per alcuni paesi anche dal punto di vista delle entrate doganali. Secondo gli autori dello studio il confronto va fatto non con la situazione attuale, che comunque non potrebbe proseguire, ma con il sistema delle preferenze generalizzate che sarebbe entrato in vigore in assenza di altre intese.

¹¹ CEPPII, "Un nouveau regard sur les négociations APE", Focus, luglio-settembre 2007, www.cepii.fr.

Seconda parte: la presenza della Cina in Africa

Le prime relazioni bilaterali tra la Repubblica popolare cinese e i paesi africani si possono far risalire alla fine degli anni '50. In quel periodo storico di suddivisione del mondo in aree di influenza, la Cina si muoveva nel contesto internazionale principalmente per proporsi come guida politica dei paesi del Terzo Mondo. Contemporaneamente alcuni paesi africani si affrancavano dalle colonizzazioni dei paesi occidentali guadagnando l'indipendenza.

L'intento di creare un blocco politico ed economico in grado di misurarsi con i paesi occidentali e con gli organismi internazionali potrebbe essere ancora uno dei motivi del rinnovato interesse che la Cina ha mostrato per molti paesi africani a partire dalla fine degli anni '90. Ma le modalità dell'impegno, la pervasività delle iniziative messe in atto e, soprattutto, il diverso ruolo che la Cina del going global ha assunto nello scenario economico mondiale inducono a valutare con attenzione le conseguenze di questo riavvicinamento verso il continente africano.

Risale all'ottobre del 2000 la creazione del Forum della Cooperazione Sino-Africana (FOCAC)¹². L'obiettivo iniziale del Forum era l'individuazione di interessi e la concertazione di interventi da realizzare in comune tra le due parti, tra questi era emersa "la promozione dello sviluppo e della pace globali" in un'ottica di cooperazione "sud-sud". Nel perseguire questa politica, la Cina si è impegnata utilizzando molteplici strumenti, tra cui la cancellazione del debito per i paesi africani maggiormente esposti; a tale misura si sono poi associati finanziamenti erogati in forma di assistenza allo sviluppo, che comprendono donazioni o prestiti a tasso agevolato, assistenza tecnica e formazione di personale tecnico specializzato. In particolare, l'afflusso di capitali generato dai programmi di assistenza allo sviluppo dovrebbe andare a sostenere economicamente la costruzione di infrastrutture e le politiche di sussidio all'agricoltura. Il finanziamento di opere di interesse strategico per l'Africa, quali le reti idriche, elettriche, di trasporto e di telecomunicazione e gli oleodotti, oltre che agli accordi tra istituzioni pubbliche, è altresì legato all'intervento dei capitali di banche cinesi, come la China Exim Bank. Questa vanta crediti nei confronti dei paesi africani anche in merito alla fornitura di prodotti cinesi per i loro mercati.

Nella riunione del FOCAC del 2006 è stato inoltre costituito un fondo di 5 milioni di dollari per incentivare gli investimenti diretti esteri (Ide) in Africa da parte di imprese cinesi ed è stata decisa l'eliminazione dei dazi su un numero progressivamente crescente di prodotti africani esportati in Cina e l'incremento del numero delle zone economiche speciali. In cambio, la Cina ha avuto accesso "preferenziale" alle risorse minerarie e ai mercati africani.

Nell'ambito del FOCAC, oltre agli impegni finanziari e commerciali, Cina e Africa hanno sottoscritto una dichiarazione di non ingerenza nelle rispettive questioni di politica interna¹³: a tale impegno può essere attribuita una duplice lettura. Da una parte, il governo cinese e quello di alcuni paesi africani hanno autolegittimato le rispettive posizioni circa il mancato rispetto delle regole internazionali sui diritti

¹² Al FOCAC aderirono inizialmente, oltre alla Cina, 44 paesi africani e le rappresentanze di 17 istituzioni regionali e internazionali. Nel corso del tempo i paesi africani che sono entrati a far parte del FOCAC sono diventati 48.

¹³ In realtà, la Cina pone quale pre-condizione per stabilire rapporti diplomatici/commerciali, quella che il partner politico disconosca l'identità nazionale di Taiwan.

umani e sulla lotta alla corruzione e all'opacità degli apparati governativi. D'altra parte, questo accordo può avere contribuito a modificare la posizione dei paesi africani nei confronti delle rigide condizioni economiche e di governance richieste dagli organismi internazionali e dai paesi occidentali: la Cina ha infatti aperto la strada a un diverso approccio ai problemi del continente. La grande disponibilità di capitali da investire senza troppi vincoli, insieme al fatto di rappresentare un modello di successo economico in assenza di regole democratiche, rendono il paese asiatico un modello alternativo da sostituire alle regole poste dall'Occidente negli ultimi decenni, che non sembrano aver contribuito in maniera sufficientemente efficace a risolvere la questione dello sviluppo africano.

2.1 Investimenti cinesi in Africa

L'impegno cinese nei mercati internazionali, dal punto di vista degli investimenti diretti esteri, è un fenomeno piuttosto recente. Infatti, gli investimenti in uscita fino a pochi anni or sono si attestavano su livelli tipici di un paese nelle fasi iniziali della propria espansione internazionale, nonostante che la Cina si fosse ormai affermata stabilmente come "la fabbrica del mondo". Invece, per gli investimenti in entrata il trend crescente si era ormai delineato dagli inizi degli anni '90. Nella dinamica dell'evoluzione economico-produttiva del paese asiatico, flussi più cospicui di investimenti stranieri erano arrivati quasi contemporaneamente alla trasformazione del paese da esportatore a importatore netto di materie prime. Tale passaggio potrebbe confermare che l'affermarsi di un tessuto produttivo più articolato, su cui convergono anche capitali stranieri, dà luogo in prima istanza a una crescita della domanda di materie prime (energetiche e non) e, in fasi più avanzate, alla specializzazione in lavorazioni a maggiore valore aggiunto.

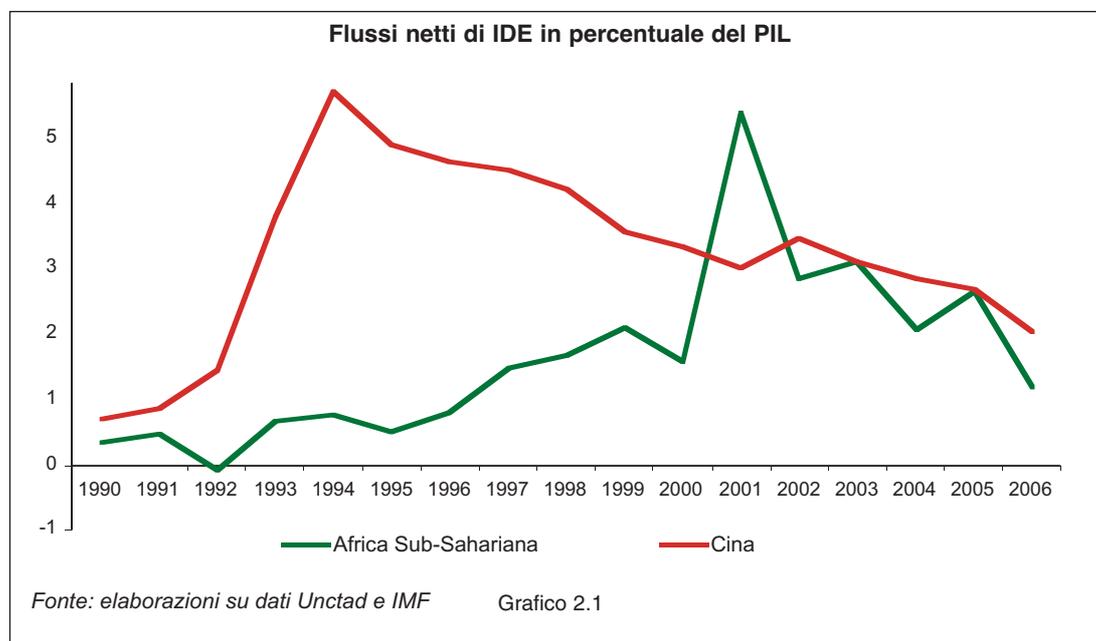
Negli stessi anni in cui la Cina ha iniziato ad affermarsi nello scenario economico internazionale con tassi di crescita annui del prodotto interno lordo (Pil) da allora quasi sempre superiori all'8 per cento¹⁴, l'Africa stava invece vivendo una delle proprie crisi peggiori da un punto di vista economico e umanitario. Nonostante molte situazioni critiche attendano ancora una soluzione, a partire dal 2000 si sono delineati segnali positivi per il continente africano, che dal 2004 sta conseguendo tassi di crescita del Pil intorno al 6 per cento, con i dati relativi all'Africa subsahariana addirittura lievemente superiori a quelli del continente intero. A questa cosiddetta "primavera africana" si sono accompagnati i primi segnali di una nuova apertura internazionale del continente in parte anticipati dalle relazioni politiche e commerciali stabilite con il gigante cinese. Negli ultimi due anni i paesi sub-sahariani hanno attratto flussi di Ide in linea con i valori che avevano caratterizzato la Cina agli inizi degli anni '90, ma i fattori che prevalentemente stanno guidando questa crescita sono differenti da quelli che erano stati determinanti nelle fasi iniziali dell'industrializzazione cinese. Mentre la Cina aveva avuto quale volano della sua attrattività un insieme di politiche atte a incentivare l'ingresso di capitali stranieri, quali l'accesso facilitato ai prestiti bancari, regimi tariffari preferenziali nell'ambito dell'import/export, zone economiche a statuto speciale, oltre all'offerta di manodopera a basso costo, l'Africa inizia (o riprende) ad attirare l'attenzione degli investitori

¹⁴ E' dal 1991 che la politica "pragmatica" promossa da Deng Xiaoping alla fine degli anni '70 ha cominciato a produrre risultati economici di rilievo.

internazionali principalmente per le proprie risorse minerarie. Pertanto il pattern di crescita che si delinea ha, al momento, determinanti diverse rispetto a quelle mostrate dalla Cina nelle prime fasi della sua progressione internazionale.

Il differente target degli investimenti esteri per le due aree può essere analizzato nel grafico 2.1. Dai dati relativi ai flussi netti di Ide in percentuale sul Pil si osserva che la Cina mostra un andamento abbastanza stabile e decrescente dell'indicatore a partire all'incirca dalla metà degli anni '90. Invece per i paesi africani si osserva una maggiore volatilità e un trend debolmente crescente. Tipicamente l'indicatore preso in considerazione dà conto dell'effetto moltiplicatore degli Ide sulla crescita economica: investimenti nel settore manifatturiero generano maggiori effetti moltiplicatori di quelli effettuati nel settore primario. Visto che in Cina gli Ide si sono concentrati principalmente nella manifattura, l'aumento del Pil, grazie anche al loro effetto moltiplicatore, ha sopravanzato l'aumento in termini assoluti dei flussi di Ide, che pure è stato intenso¹⁵. L'andamento dell'indicatore per i paesi africani mostra invece una tendenza opposta: l'effetto moltiplicatore è di segno contrario, in quanto l'aumento dei flussi di Ide (comunque di dimensioni assai più ridotte rispetto alla Cina) genera una crescita del Pil meno che proporzionale, anche come conseguenza del fatto che gli investimenti si concentrano prevalentemente sulle attività legate allo sfruttamento delle materie prime¹⁶.

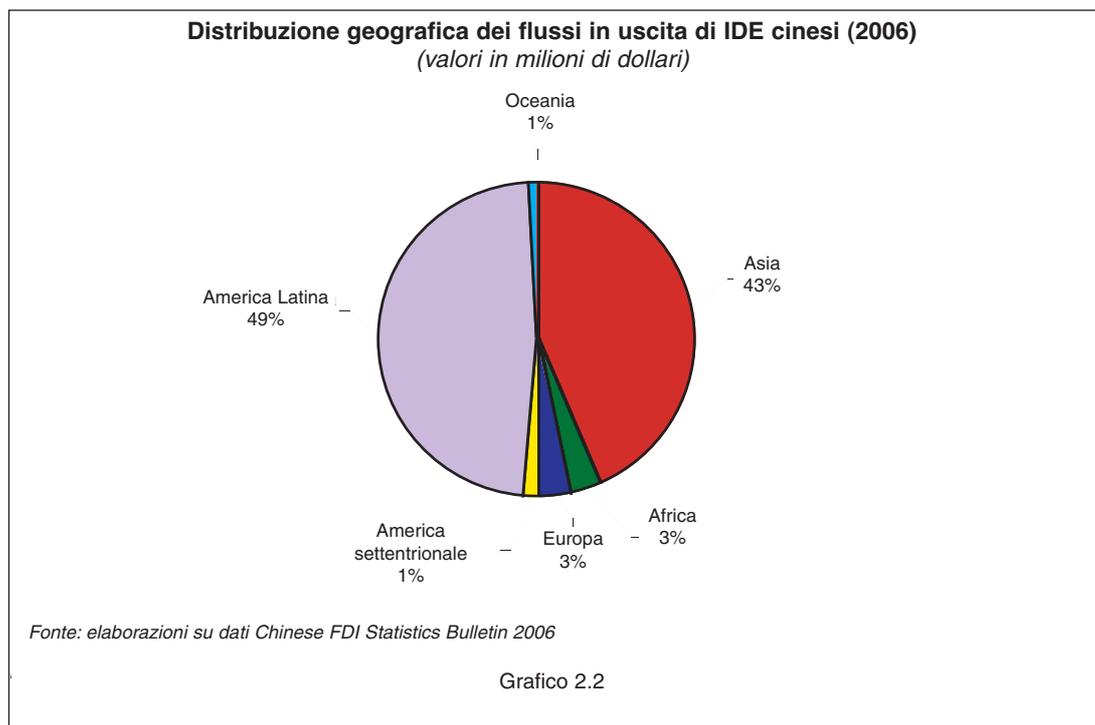
Su scala mondiale la quota di flussi di Ide destinati al settore primario è aumentata nel biennio 2003-05 rispetto al triennio 1989-91 di oltre 4 punti percentuali, evidenziando un rinnovato interesse nei confronti delle materie prime¹⁷. Questa è una



¹⁵ Questa analisi evidenzia solo uno dei fattori (i flussi di Ide) che possono influenzare il sentiero di crescita di un'economia: in realtà le variabili in azione sono molteplici.

¹⁶ Per il calcolo e l'interpretazione dell'indicatore "flussi netti di Ide in percentuale sul Pil" abbiamo fatto riferimento a Broadman, H. G., "Africa's silk road", The World Bank (2007).

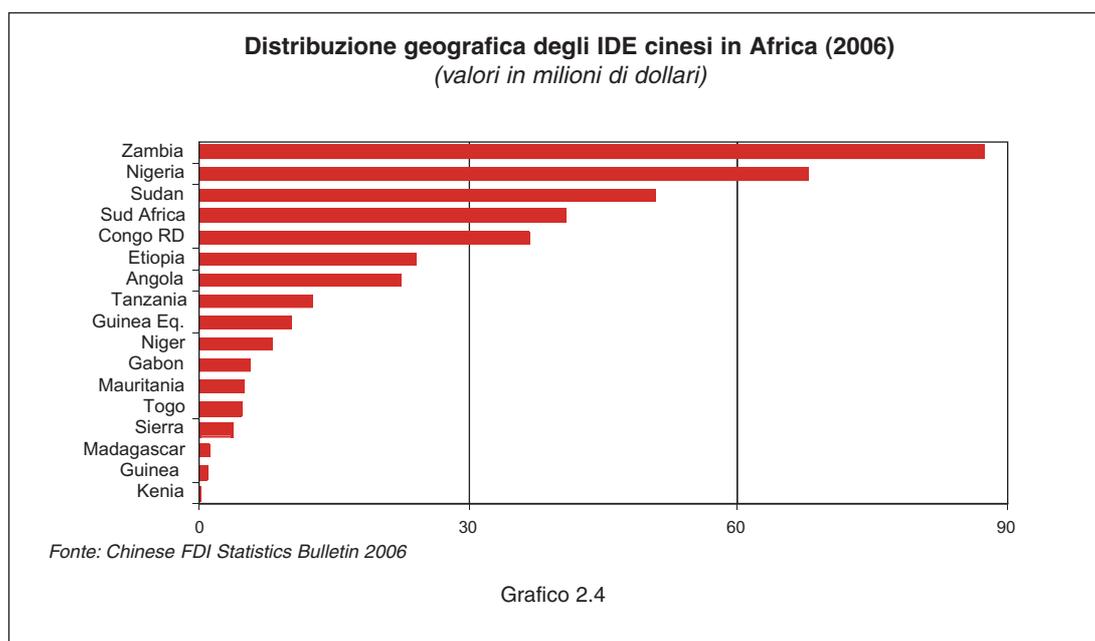
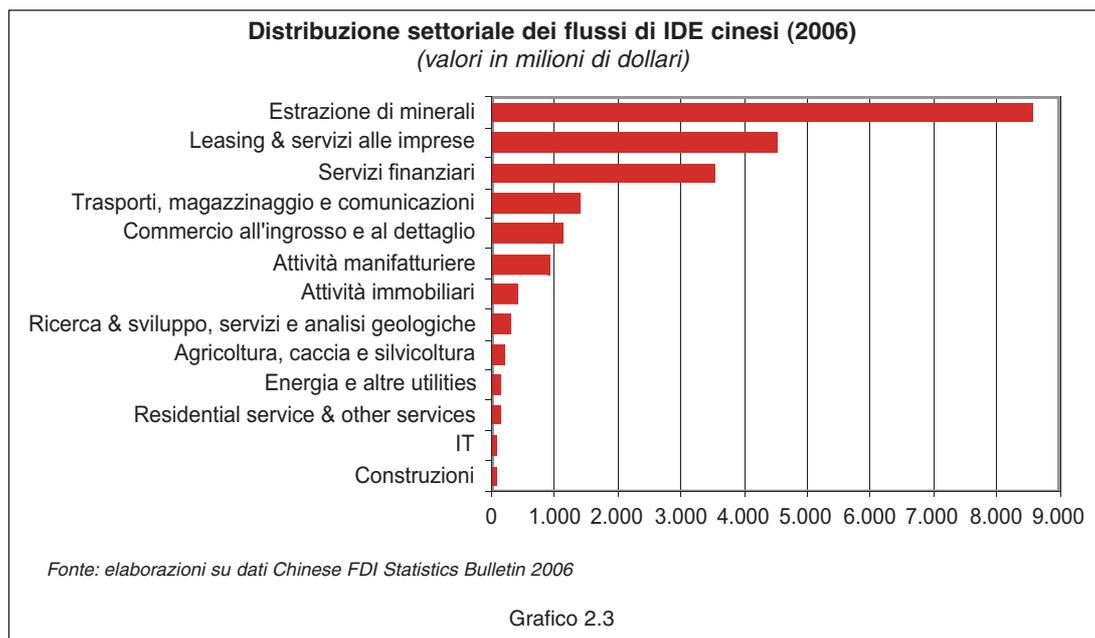
¹⁷ WIR 2007, Unctad.



conseguenza della sostenuta crescita resource-intensive della domanda mondiale guidata in larga misura dalle economie asiatiche, che ha concorso a determinare un rialzo dei prezzi dei prodotti del settore primario, dal momento che l'offerta degli stessi risponde invece in modo non immediato a repentine variazioni della domanda. Pertanto, i livelli elevati dei prezzi hanno incrementato la profittabilità delle imprese operanti nel settore e ne hanno favorito gli investimenti. Da tale dinamica non sono risultate immuni le grandi multinazionali cinesi, per le quali la diversificazione geografica nell'approvvigionamento di materie prime è diventata una necessità strategica vista l'enorme richiesta proveniente dal sistema produttivo.

L'Africa subsahariana attira una porzione piuttosto limitata degli Ide cinesi (intorno al 3 per cento, grafico 2.2), ma doppia rispetto alla quota della regione sui flussi in ingresso mondiali, che nel 2006 non ha raggiunto l'1,5 per cento¹⁸. Inoltre, in seguito agli accordi economici stabiliti nel FOCAC, tra il 2003 e il 2006 vi è stato un notevole incremento dei capitali investiti da imprese cinesi in Africa, superato solo dall'aumento dei flussi verso l'America Latina, un'altra destinazione scelta per soddisfare la domanda di materie prime. Gli investimenti nel settore primario coprono oltre il 40 per cento del totale dei capitali investiti all'estero dalla Cina e nel 2006 i paesi dell'Africa subsahariana che hanno registrato i più intensi flussi di Ide cinesi sono stati Zambia, Nigeria, Sudan e Sudafrica, dove si concentra anche una maggiore ricchezza di materie prime (grafici 2.3 e 2.4).

¹⁸ Cfr. nota 16.



Il Sudafrica rappresenta un caso “anomalo” nel contesto subsahariano¹⁹. Il paese risulta il primo partner commerciale africano della Cina ed è caratterizzato da un tessuto produttivo più strutturato della media dei paesi africani, pertanto ha goduto negli anni passati di una maggiore diversificazione nelle tipologie di investimento:

¹⁹ Un'analisi più dettagliata degli investimenti cinesi in Zambia, Nigeria e Sudan è stata condotta nella versione di questo lavoro pubblicata nel n° 1-2008 della Newsletter Scambi Internazionali.

ad esempio, nel settore della componentistica e nell'assemblaggio per l'industria dei mezzi di trasporto. La Repubblica Sudafricana, oltre che una fonte di materie prime, è considerata dalla Cina come il paese "ponte" per sviluppare la propria politica commerciale verso il resto dell'Africa, ma anche come sede produttiva per le merci dirette verso i mercati europei e nord-americani, con i quali il Sudafrica ha stretto accordi di partnership commerciale. Pertanto, il paese africano è quello che potrebbe sfruttare in modo più proficuo le opportunità derivanti dai capitali cinesi, inserendosi nella filiera internazionale delle produzioni asiatiche.

Nell'ottobre 2007 la Industrial and Commercial Bank of China²⁰ ha effettuato il più significativo investimento cinese in Sudafrica e in Africa in generale, acquistando il 20 per cento delle azioni della maggiore banca africana, la Standard Bank, con sede a Johannesburg, per un valore complessivo dell'operazione di 5,5 miliardi di dollari. La Standard Bank è una banca di respiro internazionale presente in 18 paesi africani e con questa operazione apre le porte al partner cinese del settore finanziario dei paesi in via di sviluppo, un mercato di cui si prevede l'espansione nei prossimi anni. Il nuovo soggetto bancario attribuirà, inoltre, una particolare attenzione alle attività estrattive, petrolifere e non, dal momento che è stata espressa l'intenzione di creare un fondo dedicato agli investimenti in tale settore.

Anche se il maggior numero di investimenti destinati ai paesi africani si concentra nei settori estrattivi²¹, il caso del Sudafrica, pur nella sua specificità, può essere la prova che in determinati contesti esistono le condizioni per una maggiore diversificazione. Lo dimostrano anche i casi della Tanzania, che ha attirato investimenti nella manifattura leggera e nel settore agro-alimentare, o dell'Uganda e del Kenya, dove si sono registrati investimenti rispettivamente nei servizi e agro-alimentare e nelle telecomunicazioni e infrastrutture ferroviarie. Questo avviene in quei paesi africani che stanno intraprendendo politiche di privatizzazione in settori strategici come possono essere le telecomunicazioni o le banche. Altri paesi stanno invece seguendo un percorso inverso: ad esempio, in Angola la principale compagnia petrolifera statale sta rilevando i diritti di sfruttamento delle risorse petrolifere di proprietà di multinazionali straniere²².

Conclusioni

Nonostante il summit tra Unione europea e Unione africana di dicembre 2007 non abbia fatto registrare i risultati sperati in termini di accordi commerciali, è chiara la volontà dei paesi europei e, quindi anche dell'Italia, di giungere a intese comuni con l'insieme dei paesi africani per re-interpretare la natura delle relazioni politiche e commerciali tra le due aree.

Negli anni scorsi l'Italia ha basato la propria presenza in Africa subsahariana principalmente sugli interventi legati alla cooperazione e le esperienze imprenditoriali non sempre hanno dato risultati soddisfacenti nel lungo periodo, anche a causa dell'instabilità politica che si verifica ciclicamente in molti dei paesi dell'area.

²⁰ La Industrial and Commercial Bank of China è la più grande banca del mondo per capitalizzazione di mercato.

²¹ A seconda del paese preso in considerazione questa quota può variare dal 50 per cento all'80 per cento del totale.

²² Cfr. nota 16.

Le imprese italiane sono oggi chiamate, con il supporto delle istituzioni, a cogliere le potenzialità di un mercato molto ampio, su cui, come abbiamo visto, si sono già concentrate le attenzioni di alcuni importanti competitors internazionali. Al di là della sicura rilevanza dei paesi africani nel ruolo di fornitori di materie prime energetiche e non, le imprese italiane dovrebbero rivolgere particolare attenzione alle opportunità di investimento nei paesi il cui tessuto produttivo abbia caratteristiche simili o complementari ai loro settori di specializzazione. Pertanto, le iniziative da intraprendere dovrebbero puntare a rafforzare le esperienze manifatturiere africane in comparti come, ad esempio, il tessile e l'agro-alimentare, perché è tramite un processo di miglioramento delle capacità produttive in loco che gli investimenti possono generare effetti positivi e duraturi per entrambe le parti.

Riferimenti bibliografici

Brautingam, D. e Gaye, A., (2007). "Is Chinese investment good for Africa?", www.cfr.org.

Brighi, C., Panozzo, I. e Sala, I.M., (2007). "Safari cinese. Petrolio, risorse, mercati. La Cina conquista l'Africa", O barra O edizioni.

Broadman, H.G., (2007). "Africa's silk road. China and India's new economic frontier", The World Bank.

CEPII, (2007). "Un nouveau regard sur les négociations APE", Focus, luglio-settembre, www.cepii.fr.

Collier, P., (2007) « The Bottom Billion », Oxford University Press.

Collier, P. e Goderis, B. (2007). "Prospects for Commodity Exporters: Hunky Dory or Humpty Dumpty?", Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, Oxford University, giugno.

FMI, (2006). *Finance & Development*, dicembre.

Goldstein, A., Pinaud, N., Reisen, H., Xiaobao Chen (2006), "The Rise of China and India - What's in it for Africa?" Development Centre Studies, OECD, Parigi.

Lorenz, A. e Thielke, T., (2007). "China's conquest of Africa", Yale Global On Line.

Olters, J. P., (2007). "Old Curses, New Approaches? Fiscal Benchmarks for Oil-Producing Countries in Sub-Saharan Africa", IMF Working Paper, n. 107.

ONU, (2006). *2004 International Trade Statistics Yearbook*, vol. II Trade by Commodity.

"Running on the same range. A bank deal brings the pair closer", (2007). www.economist.com.

Sachs, J. D, Warner, A. M., (2001). "The curse of natural resources", *European Economic Review* 45 pp. 827-839.

Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment, (2006).

Thompson, J.-P., (2007). "China's crucial role in Africa", www.africafiles.org.

Unctad, (2007). *World Investment Report. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*.

Unctad, (2007). *Asian Foreign Direct Investment in Africa. Towards a New Era of Cooperation among Developing Countries*.

Wang, J.-Y., (2007). "What drives China's growing role in Africa?", IMF Working Paper 07/211.

2. SCAMBI CON L'ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA*

Quadro d'insieme

Nel 2007 gli indicatori macroeconomici di crescita dell'Unione europea¹ (Ue) non hanno subito variazioni di tendenza, mantenendo un andamento positivo, nonostante le tensioni che hanno caratterizzato il contesto economico mondiale. Sebbene ancora per molti aspetti da completare, il continuo processo di allargamento dell'Unione europea potrebbe configurarsi come uno strumento di stabilità interna all'area, in grado di rendere la congiuntura economica dell'Ue meno vulnerabile alle crisi internazionali. Infatti, attraverso l'ampliamento del mercato si sta delineando un rafforzamento della domanda interna e una crescente sincronizzazione dei cicli economici dei paesi membri.

Anche per quanto riguarda gli scambi commerciali in valore, nel 2007 l'Unione europea è riuscita, soprattutto in termini di esportazioni, a mantenere incrementi percentuali su base annua in linea con la tendenza di lungo periodo, rispetto a più forti ridimensionamenti subiti da tutti i principali *competitors*. L'Unione europea si conferma anche nel 2007 primo esportatore mondiale di beni, mentre rispetto alle importazioni, continua a rimanere seconda dietro gli Stati Uniti.

Gli eventi, che nell'ultimo periodo hanno influenzato gli equilibri mondiali, hanno anche prodotto effetti sulla composizione geografica degli scambi dell'Ue. L'America settentrionale resta il primo mercato di sbocco, tuttavia la crisi dei mutui *subprime* sembra aver accentuato un processo ormai in atto dal 2000: infatti, continua l'erosione della quota degli Stati Uniti nell'interscambio con l'Unione europea (da circa il 50 al 33 per cento del totale del commercio con il resto del mondo) a vantaggio di altre aree. Dal lato dei mercati di destinazione, è l'Europa centro-orientale che compensa maggiormente questo calo, grazie sia ai legami commerciali con alcuni stati di recente adesione all'Ue sia alla fase espansiva delle economie di alcuni paesi dell'area, innescata principalmente dai rialzi dei prezzi delle materie prime energetiche.

Come primo esportatore verso l'Unione europea di minerali energetici (che ammontano a un quinto delle importazioni complessive dell'Ue), nel 2007 l'Est europeo ha superato gli Altri paesi europei e si è affermato come terzo fornitore di merci, dopo Asia centrale e orientale e America settentrionale. L'ascesa dell'Europa centro-orientale è da attribuire prevalentemente al contributo della Federazione Russa, che da qualche anno ricopre la prima posizione tra i fornitori di combustibili fossili dell'Unione europea. Nonostante gli sforzi normativi compiuti dalla Commissione europea in tema di clima e differenziazione delle fonti energetiche, i combustibili di origine fossile continuano a rivestire un ruolo rilevante nell'assicurare l'approvvigionamento energetico dell'Unione europea, contribuendo così in modo sostanziale al deficit delle partite correnti.

* Redatto da Ilaria Cingottini (ICE-Area Studi, Ricerche e Statistiche). Supervisione e quadro di insieme a cura di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

¹ Nel corso del presente capitolo l'Unione europea viene considerata come un'unica entità geo-economica, pertanto, i dati riguardanti le sue esportazioni (importazioni) non includono l'ammontare relativo alle esportazioni (importazioni) intra-Ue. Gli stati che compongono l'Unione europea a 25 paesi sono (tra parentesi si indica l'anno di ingresso nell'Ue dei paesi che precedono): Belgio, Francia, Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Germania (1952), Danimarca, Irlanda, Regno Unito (1973), Grecia (1981), Portogallo, Spagna (1986), Austria, Finlandia, Svezia (1995), Cipro, Repubblica Ceca, Estonia, Lettonia, Lituania, Ungheria, Malta, Polonia, Slovacchia, Slovenia, Polonia (2004). A questi il 1° gennaio 2007 si sono aggiunti Bulgaria e Romania.

In testa all'area asiatica, la Cina si rafforza ulteriormente come principale esportatore verso l'Ue, arrivando a coprire quasi un sesto dei suoi acquisti di manufatti. I settori in cui il peso delle importazioni cinesi è divenuto preponderante sono tessile-abbigliamento e cuoio-calzature, tipici della specializzazione produttiva del paese asiatico, ma anche i prodotti dell'elettronica, nell'assemblaggio dei quali la Cina ha sostituito paesi più avanzati.

I settori su cui ha continuato a concentrarsi la specializzazione dell'Unione europea sono quelli a medio-alto contenuto tecnologico. In particolare tutto il comparto della cosiddetta *old economy*, che va dai mezzi di trasporto alle apparecchiature meccaniche, ha trovato la maggiore affermazione sui mercati internazionali. Anche la despecializzazione europea nei settori della *new economy* non ha subito un'attenuazione nel periodo 2000-2007 e si è consolidata ulteriormente la quota di prodotti tecnologici importati dai paesi asiatici.

Sebbene a livello mondiale sia in atto un forte trasferimento di capacità produttiva manifatturiera verso l'Asia, la produzione e, in parte, il commercio di servizi rimane concentrata nelle aree geografiche più avanzate. In particolare, l'Unione europea si mantiene il primo fornitore di servizi su scala mondiale e, nonostante sia anche il principale importatore, presenta saldi positivi con la quasi totalità dei paesi partner. E' confermata anche nel 2006 la specializzazione nell'ambito dei servizi finanziari, che coprono oltre il 7 per cento degli scambi di servizi dell'Ue.

L'Unione europea è la principale fonte e destinazione di flussi di investimenti diretti esteri, anche se nel 2006 si è registrata una contrazione della quota sugli Ide mondiali in ingresso, per effetto di una maggiore diversificazione degli investimenti su scala globale. Il Nord America e gli Altri paesi europei rimangono le aree tradizionali su cui si concentrano i movimenti di capitali da e per l'Ue; inoltre, nell'ultimo anno analizzato risultano in significativo aumento gli investimenti dal Medio Oriente e dall'Asia centro-orientale. Invece, tra i recettori di investimenti europei, è da segnalare il brusco arretramento del Giappone, superato nell'area asiatica sia dalla Cina sia dall'India.

2.1 La posizione dell'Unione europea nel contesto mondiale

Nel contesto internazionale durante il 2007 è emerso un insieme di fenomeni che ha reso il quadro macroeconomico abbastanza incerto (cfr. Capitolo 1 di questo Rapporto). Nonostante ciò l'Unione europea ha mantenuto un andamento del prodotto interno lordo (Pil) in linea con il sentiero di crescita di lungo periodo². Tra i fattori che hanno accresciuto la complessità del contesto economico, un ruolo importante è stato svolto dalla crisi statunitense dei mutui *subprime*, che ha avuto conseguenze sul sistema finanziario anche dell'Unione europea. Tuttavia, almeno in prima istanza, l'economia europea in termini reali sembra aver subito limitatamente gli effetti di tale *shock*. Questo risultato è frutto sia della forte dipendenza dalla domanda interna, che spiega circa il 90 per cento della variazione del Pil, sia del progressivo processo di *decoupling* tra gli andamenti economici statunitensi e quelli dell'Unione europea. Tuttavia, il persistere di alcune condizioni problematiche, quali gli elevati prezzi delle materie prime, le turbolenze dei mercati finanziari e la debolezza del dollaro porta a non escludere la possibilità che l'economia europea manifesti nel corso del 2008 un rallentamento più accentuato di quello registrato nel 2007.

² Si veda "The EEAG Report on the European Economy 2008", AA.VV..

Il commercio estero
(valori in miliardi di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI							IMPORTAZIONI						
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2002	2003	2004	2005	2006	2007		
	UE27							UE27						
Unione europea (1)	903,6	882,9	969,3	1.071,9	1.183,0	1.265,4	1.238,2	942,5	940,8	1.032,4	1.183,8	1.354,8	1.422,2	1.423,3
variazione valori	-	-2,3	9,8	10,6	10,4	7,0	6,8	-	-0,2	9,7	14,7	14,4	5,0	5,3
variazione quantità	-	1,6	10,0	6,9	6,6	5,3	5,1	-	4,6	7,1	5,2	5,6	4,7	5,2
variazione vmu (2)	-	-3,8	-0,2	3,4	3,5	1,6	1,6	-	-4,6	2,5	9,0	8,4	0,3	0,1
Stati Uniti	733,0	640,7	658,0	726,9	825,6	848,7	1.269,3	1.151,9	1.226,5	1.392,7	1.527,6	1.471,7		
variazione valori	-	-12,6	2,7	10,5	13,6	2,8	-	-9,2	6,5	13,6	9,7	-3,7		
variazione quantità	-	2,9	8,7	7,1	10,7	7,0	-	5,5	10,8	5,6	5,6	0,9		
variazione vmu (2)	-	-15,1	-5,5	3,1	2,6	-3,9	-	-14,0	-3,9	7,5	3,9	-4,5		
Giappone	440,7	417,1	454,8	478,2	515,3	520,1	356,6	338,5	365,4	413,9	461,6	453,1		
variazione valori	-	-5,4	9,0	5,2	7,8	0,9	-	-5,1	7,9	13,3	11,5	-1,8		
variazione quantità	-	9,2	13,4	5,1	9,9	9,1	-	6,0	6,7	2,4	2,5	0,8		
variazione vmu (2)	-	-13,3	-3,9	0,0	-1,9	-7,5	-	-10,4	1,2	10,6	8,8	-2,6		
Cina (3)	344,3	387,4	477,0	612,5	771,7	888,7	312,2	364,9	451,2	530,5	630,3	697,4		
variazione valori	-	12,5	23,1	28,4	26,0	15,2	-	16,9	23,7	17,6	18,8	10,6		
variazione quantità	-	31,9	24	25,0	22,0	19,5	-	38,2	21,5	11,5	16,5	13,5		
variazione vmu (2)	-	-14,7	-0,7	2,7	3,3	-3,6	-	-15,4	1,8	5,4	2,0	-2,5		
Mondo (4)	6.863,4	6.702,6	7.410,6	8.425,4	9.643,2	10.140,8	7.130,9	6.949,3	7.689,5	8.723,6	9.897,3	10.369,2		
variazione valori	-	-2,3	10,6	13,7	14,5	5,2	-	-2,5	10,7	13,4	13,5	4,8		
variazione quantità	-	5,4	9,7	6,4	8,4	5,7	-	6,0	10,4	6,7	7,9	5,7		
variazione vmu (2)	-	-7,3	0,8	6,9	5,6	-0,5	-	-8,1	0,2	6,3	5,1	-0,9		

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue. Ove non diversamente indicato, si fa riferimento alla Ue a 25.

(2) La variazione dei vmu viene calcolata sulla base della seguente relazione: $\Delta^*_{vmu} = (((\frac{\Delta^*_{val}}{100} + 1) / (\frac{\Delta^*_{quan}}{100} + 1)) - 1)$

(3) Le esportazioni includono le riesportazioni di Hong-Kong di origine cinese.

(4) Il Mondo comprende gli scambi intra-Ue, per dare omogeneità alle variazioni di valori e quantità.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc e Eurostat-Comext.

Tavola 2.1

Il clima di incertezza a livello mondiale ha fatto sì che le variazioni degli interscambi abbiano mostrato un consistente ridimensionamento sia in valore sia in volume rispetto ai periodi precedenti: infatti, dopo tre anni di incrementi del valore degli scambi di merci superiori al 10 per cento, nel 2007 tali aumenti si sono più che dimezzati (+5,2 per cento per le esportazioni e +4,8 per cento per le importazioni)³. A questa frenata hanno contribuito tutti i principali attori internazionali del commercio. L'Unione europea a 25 paesi ha mostrato andamenti a prezzi correnti più dinamici rispetto a quelli mondiali con un incremento delle esportazioni di 7 punti percentuali e delle importazioni di 5 punti percentuali. Molto simili sono risultati anche gli andamenti dell'Ue a 27 paesi⁴. Invece, pur non subendo significativi scostamenti rispetto a una tendenza scarsamente dinamica iniziata nel 2005, l'evoluzione degli scambi in volume dell'Ue si è mantenuta al di sotto della media mondiale, mostrando una variazione su base annua nell'ordine del +5 per cento.

Quote sull'interscambio mondiale e saldi commerciali
(valori in miliardi di ecu/euro)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Unione europea (1)											
Esportazioni (%)	19,2	20,1	18,9	17,4	18,6	19,0	19,2	18,0	17,1	16,4	16,5
Importazioni (%)	17,0	18,4	18,2	17,9	18,0	17,7	18,3	18,0	17,8	18,0	18,2
Saldo commerciale	48,6	22,9	-19,6	-91,4	-42,6	8,1	-13,1	-63,1	-111,9	-171,8	-185,1
Saldo commerciale normalizzato (2)	3,5	1,6	-1,3	-4,6	-2,1	0,4	-0,7	-3,2	-5,0	-6,8	-7,0
Stati Uniti											
Esportazioni (%)	16,1	16,7	16,2	15,6	15,3	14,0	12,6	12,2	11,6	11,5	11,3
Importazioni (%)	20,1	21,8	23,2	23,6	23,0	22,7	21,3	21,4	21,0	20,3	18,9
Saldo commerciale	-185,0	-233,9	-341,2	-516,9	-502,5	-536,3	-511,2	-568,5	-665,9	-702,0	-623,0
Saldo commerciale normalizzato (2)	-13,2	-16,1	-20,7	-23,4	-23,6	-26,8	-28,5	-30,2	-31,4	-29,8	-26,8
Giappone											
Esportazioni (%)	9,9	9,5	9,7	9,6	8,5	8,4	8,2	8,4	7,6	7,1	6,9
Importazioni (%)	7,6	6,5	6,8	7,1	6,8	6,4	6,2	6,4	6,2	6,1	5,8
Saldo commerciale	72,5	95,8	101,0	108,0	60,7	84,1	78,6	89,3	64,3	53,7	67,0
Saldo commerciale normalizzato (2)	10,8	16,1	14,8	11,6	7,2	10,5	10,4	10,9	7,2	5,5	6,9
Cina (3)											
Esportazioni (%)	4,3	4,5	4,6	5,0	5,6	6,6	7,6	8,9	9,8	10,7	11,9
Importazioni (%)	3,2	3,2	3,6	4,2	4,8	5,6	6,7	7,9	8,0	8,4	8,9
Saldo commerciale	35,6	38,8	27,4	26,1	25,2	32,2	22,5	25,8	82,0	141,3	191,2
Saldo commerciale normalizzato (2)	12,4	13,4	8,1	5,1	4,4	4,9	3,0	2,8	7,2	10,1	12,1
Mondo (4)											
Esportazioni	3.764	3.647	4.019	5.422	5.306	5.253	5.095	5.382	6.261	7.207	7.498
Importazioni	3.951	3.862	4.282	5.787	5.715	5.603	5.419	5.739	6.633	7.539	7.804

(1) Esclusi gli scambi intra-Ue. Fino al 2003 si fa riferimento all'Ue a 15, dal 2004 al 2006 all'Ue a 25, nel 2007 all'Ue a 27.

(2) Rapporto percentuale tra saldo commerciale e somma di esportazioni e importazioni.

(3) Sono incluse le riesportazioni di Hong Kong.

(4) La differenza tra esportazioni e importazioni dipende da discrepanze statistiche. Dal mondo sono esclusi gli scambi intra-Ue.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Omc e Eurostat-Comext.

Tavola 2.2

³ I dati commentati in questo capitolo del Rapporto sono misurati in euro. Pertanto, si potranno riscontrare delle differenze rispetto a quelli in dollari commentati nel Capitolo 1, dovute agli andamenti dei tassi di cambio.

⁴ Si può notare che l'Unione europea a 25 paesi ha mostrato valori delle esportazioni superiori rispetto all'aggregato a 27 paesi: ciò è giustificato dal fatto che l'export tra i paesi dell'Ue a 25 e i due nuovi stati membri viene registrato come traffico intra-area per l'Ue a 27, determinando una riduzione del traffico extra-Ue.

I crescenti prezzi delle materie prime hanno influito negativamente sulla bilancia commerciale dell'Unione europea che, sebbene a un tasso più contenuto rispetto agli anni precedenti, ha riportato un ulteriore aumento del proprio disavanzo. Su tale andamento può anche aver inciso il fatto che la crisi americana non abbia fermato bruscamente l'economia europea e che, dunque, non si sia verificata una netta riduzione dei consumi né della produzione industriale. Di conseguenza, rispetto alle altre economie avanzate, come Stati Uniti e Giappone, l'Ue ha mostrato una minore contrazione della domanda di beni finali importati e di materie prime e beni intermedi per l'industria di trasformazione, vedendo salire la propria quota sulle importazioni mondiali. In ogni caso, in termini di valore delle importazioni, l'Ue rimane in seconda posizione, pur approssimandosi agli Stati Uniti.

L'Unione europea si riconferma principale esportatore mondiale con una quota pari al 16,5 per cento. Dopo un calo che si era protratto per tre anni, nel 2007 il peso dell'Ue sulle esportazioni mondiali ha mostrato un lieve segnale di risalita. Questo si è verificato nonostante la perdurante forza dell'euro che tende a ridurre la competitività europea sui mercati internazionali⁵ e nonostante il rallentamento degli Stati Uniti, primo mercato di sbocco dell'Ue, che hanno fatto registrare una contrazione della propria quota sulle importazioni mondiali di circa 1,5 punti percentuali. Una possibile destinazione per le merci europee, alternativa ai tradizionali mercati di sbocco, potrebbe essere rappresentata dai paesi asiatici in rapido sviluppo e, in particolare, dalla Cina, che sta continuando a rafforzare la propria posizione anche tra i principali importatori internazionali.

Gli scambi di servizi, a differenza di quelli di merci, continuano a rappresentare una voce positiva all'interno della parte corrente della bilancia dei pagamenti dell'Unione europea. Nel 2006⁶ a fronte di una quota stabile sulle vendite di servizi, l'Ue ha visto ridursi la propria quota mondiale sull'acquisto degli stessi, di conseguenza si è verificato un notevole aumento dell'attivo nel saldo degli scambi. L'Ue continua a mantenersi il primo esportatore e importatore mondiale, seguito dagli Stati Uniti, e nel 2006 il saldo dell'Unione europea è tornato a superare quello del paese nordamericano, come era avvenuto solo nel 2004. L'economia europea e quella statunitense da sole rappresentano circa il 50 per cento sul totale dei crediti e circa il 43 per cento sul totale dei debiti relativi agli scambi di servizi mondiali.

Sebbene la quota dei servizi all'interno degli scambi internazionali sia rimasta piuttosto stabile nel tempo, a causa dei vincoli "naturali" che caratterizzano la loro fornitura, il posizionamento dell'Unione europea in questo ambito costituisce un vantaggio rilevante, anche in relazione al fatto che oltre agli Stati Uniti non esistono ancora *competitors* globali di peso comparabile. Pertanto, le azioni volte a migliorare efficienza, competitività e *tradability* dei servizi dovrebbero costituire un cardine delle politiche comunitarie.

⁵ E' necessario ricordare che attualmente l'euro è la moneta adottata solo da 15 su 27 paesi dell'Unione europea, ma sulla scorta di alcune analisi (si veda il "*Quarterly Report on the Euro Area IV-2007*", EC-Directorate General for Economic and Financial Affairs) risulta che si sta delineando il suo ruolo come moneta di riferimento per le valute dei paesi geograficamente prossimi all'area euro. Ciò vale, non solo, per quei paesi dell'Ue che fanno già parte del meccanismo monetario europeo (ERM II) o che hanno adottato un regime di fluttuazione amministrata con l'euro come valuta di riferimento: ci sono, infatti, riscontri empirici che nel cambio con il dollaro anche la sterlina inglese segue i movimenti dell'euro in modo più sistematico di quanto non replicasse in passato quelli del marco tedesco. Sulla base di queste analisi, si potrebbe ritenere, quindi, che l'apprezzamento dell'euro possa estendere i propri effetti anche ai paesi dell'Ue non appartenenti all'eurozona.

⁶ Per quanto riguarda i servizi e gli Ide, non si commentano i dati del 2007 ancora incompleti e provvisori, ma si sospende l'analisi al 2006.

Scambi di servizi dell'Unione europea e principali concorrenti
(quote in percentuale sul totale mondiale)

PAESI E AREE	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	Unione europea (1)								
Crediti (%)	26,0	26,3	24,8	25,7	26,1	28,1	28,8	27,9	27,9
Debiti (%)	24,5	25,5	24,0	24,5	24,2	25,8	25,7	25,1	24,7
Saldo (mln di ecu/euro)	11.905	5.839	5.156	7.292	23.930	30.365	44.165	51.592	67.944
	Stati Uniti								
Crediti (%)	25,1	26,0	25,7	24,9	23,7	21,8	21,7	21,3	21,0
Debiti (%)	17,3	18,4	19,1	19,0	18,9	18,3	18,5	18,0	17,9
Saldo (mln di ecu/euro)	71.490	75.442	78.201	68.435	61.061	44.842	43.433	55.446	60.554
	Giappone								
Crediti (%)	6,0	5,7	6,0	5,7	5,4	5,6	6,1	6,1	5,9
Debiti (%)	10,7	10,6	10,0	9,3	8,8	8,1	8,6	7,7	7,1
Saldo (mln di ecu/euro)	-44.087	-50.816	-51.566	-48.831	-44.657	-29.975	-30.471	-19.328	-14.541
	Cina								
Crediti (%)	2,3	2,4	2,6	2,9	3,3	3,4	3,9	4,1	4,6
Debiti (%)	2,5	2,9	3,1	3,4	3,8	4,0	4,6	4,8	5,3
Saldo (mln di ecu/euro)	-2.477	-5.011	-6.063	-6.625	-7.174	-7.578	-7.797	-7.549	-7.036
	Mondo (2)								
Crediti (md di ecu/euro)	928,1	1.008,0	1.246,4	1.271,4	1.288,5	1.221,1	1.285,7	1.448,9	1.589,6
Debiti (md di ecu/euro)	934,2	1.015,7	1.268,8	1.306,0	1.293,9	1.211,1	1.267,8	1.407,7	1.523,4

(1) Dal 2004 Ue a 25 paesi.

(2) Le quote sono calcolate sul valore del mondo esclusi i flussi intra-Ue.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Fmi.

Tavola 2.3

Stock e Flussi di IDE dell'Unione europea e principali concorrenti
(stock in rapporto al Pil e flussi come quote in percentuale sul totale mondiale)

PAESI E AREE	2002	2006	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	STOCK			FLUSSI					
	Unione europea (1)								
In entrata	13,0	17,9	24,6	26,4	39,1	44,7	13,6	40,0	25,5
In uscita	19,6	24,0	67,0	61,7	64,4	59,8	30,3	96,7	50,0
	Stati Uniti								
In entrata	12,6	13,5	44,5	32,5	24,5	17,0	26,2	25,7	22,8
In uscita	15,4	18,0	23,7	26,7	65,7	49,6	43,0	0,0	32,1
	Giappone								
In entrata	2,0	2,5	1,2	1,3	3,0	2,0	1,5	0,7	0,0
In uscita	7,8	10,3	5,2	8,2	15,7	11,0	5,2	14,8	7,4
	Cina								
In entrata	16,6	11,1	5,8	9,6	17,4	17,1	11,7	18,4	9,0
In uscita	2,9	2,8	0,2	1,5	1,2	1,1	0,9	4,0	2,4
	Mondo (2)								
In entrata	20,7	24,8	764,6	547,5	320,8	276,6	417,1	316,3	612,0
In uscita	22,9	26,1	652,6	522,2	217,1	230,6	482,0	248,2	538,2

(1) Dal 2000 al 2002 flussi di Ide sono per la Ue15, mentre dal 2004 in poi sono per la Ue25. Gli stock di Ide sono relativi alla Ue25.

(2) Il mondo esclude i flussi intra-Ue. I flussi mondiali sono espressi in miliardi di ecu/euro.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Unctad

Tavola 2.4

Il 2006 è stato un anno di forte crescita dei flussi di investimenti diretti esteri (Ide), in linea con un contesto macroeconomico ancora decisamente positivo. Sia in entrata sia in uscita gli Ide hanno raggiunto i livelli massimi dal 2001 sospinti da mercati finanziari in costante ascesa e dalle buone *performance* delle imprese, che hanno dato luogo a un ulteriore incremento in numero e in valore delle operazioni di fusione e acquisizione. Sebbene tutte le aree del mondo abbiano visto aumentare i flussi di investimenti in ingresso, si è registrata una particolare attenzione nei confronti dei paesi relativamente più dotati di materie prime. Infatti, il trend crescente dei prezzi delle *commodity*, legato anche all'aumento della domanda da parte dei paesi di più recente industrializzazione, ha costituito uno stimolo per le imprese globali a diversificare sia geograficamente sia settorialmente le strategie di internazionalizzazione. Questo processo ha determinato una contrazione delle quote delle aree/paesi più avanzati come riceventi dei flussi di Ide. Nonostante ciò l'Unione europea rimane nel 2006⁷ la principale fonte e destinazione di flussi di Ide, anche se gli Stati Uniti sono tornati su livelli di Ide in uscita più prossimi al proprio trend di lungo periodo. Tra le venti più cospicue operazioni di fusione e acquisizione, cinque hanno coinvolto l'Ue e gli Stati Uniti nei settori dei mezzi di trasporto, delle telecomunicazioni e dei servizi finanziari e alberghieri. Nell'ambito degli investimenti *greenfield* l'Unione europea mantiene il primato come fonte e destinazione tra i paesi avanzati, mentre i paesi di più recente industrializzazione o in via di sviluppo, in primis quelli dell'area asiatica, risultano i maggiori recettori di tali investimenti.

2.2 Saldi normalizzati ed evoluzione del modello di specializzazione

Tra l'Unione europea a 25 e a 27 paesi non esistono significative differenze in termini di distribuzione geografica dei saldi normalizzati di merci. Fa parzialmente eccezione il caso dei paesi dell'Europa centro-orientale, rispetto ai quali l'Ue a 27 presenta un saldo normalizzato di oltre un punto percentuale più negativo rispetto all'Ue a 25. Ciò potrebbe essere attribuito alla presenza di forti legami commerciali tra Romania e Bulgaria e i paesi dell'Est europeo, contrassegnati da deficit commerciali a carico dei due nuovi membri Ue.

L'Unione europea ha fatto registrare saldi normalizzati negativi soprattutto nei confronti di quelle aree che risultano fornitrici di materie prime, energetiche o non, e/o di prodotti agricoli, come Africa settentrionale e Brasile, ma anche rispetto ai paesi dell'Asia centro-orientale, in primis Cina e Giappone. Per quanto riguarda il Giappone il saldo normalizzato negativo dipende in primo luogo dall'alto contenuto tecnologico delle merci importate dall'Ue, mentre il mix di prodotti provenienti dalla Cina è molto più eterogeneo. In questo caso, la negatività del saldo sarebbe da attribuire sia ai consistenti acquisti di merci di qualità medio-bassa, ad esempio nei settori del tessile-abbigliamento, ma anche alle crescenti importazioni dalla Cina di prodotti tecnologici di largo consumo, che subiscono la fase finale del processo produttivo nel paese asiatico.

Il saldo settoriale⁸ peggiore è quello registrato nell'ambito dei combustibili di origine fossile, a causa della dipendenza dell'Ue dalle importazioni per l'approvvi-

⁷ Le stime dell'Unctad per il 2007, "*Investment Brief Num.1-2008*", confermano questo andamento.

⁸ Poiché i dati con dettaglio settoriale relativi al 2007 sono incompleti, i commenti si riferiscono a dati provvisori e che, quindi, potrebbero subire variazioni nell'anno successivo.

Saldi normalizzati di merci dell'Unione europea per aree geografiche e paesi
(calcolati sugli scambi in euro)

	UE 25								UE 27
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007
Europa centrale e orientale (1)	-33,4	-22,4	-18,4	-18,7	-18,2	-20,7	-19,1	-10,3	-11,7
Altri paesi europei (2)	-4,0	-2,0	-3,2	-4,4	-3,8	-5,1	-6,7	-4,1	-4,1
Candidati Ue (3)	21,1	7,4	10,5	12,4	14,6	16,5	16,7	18,8	11,9
Africa settentrionale	-15,2	-11,7	-7,3	-10,9	-10,5	-18,1	-26,2	-20,0	-19,6
Altri paesi africani	-8,1	-9,8	-8,5	-5,3	-2,9	-5,0	-3,7	-1,0	-1,0
America settentrionale	7,1	9,5	15,2	17,7	19,0	21,0	20,8	17,0	16,9
Stati Uniti	7,2	9,5	15,2	18,0	19,4	21,5	21,3	18,3	18,2
America centrale e meridionale	6,1	6,4	2,0	-4,1	-7,0	-7,4	-9,1	-8,1	-8,6
Brasile	-4,4	-1,9	-7,0	-20,6	-20,0	-18,8	-19,6	-20,2	-20,9
Asia centrale e orientale	-28,0	-24,6	-24,3	-26,5	-27,1	-28,9	-30,6	-30,8	-31,0
Cina	-48,5	-45,5	-44,0	-43,8	-45,1	-50,8	-50,3	-52,4	-52,6
Giappone	-33,8	-28,0	-25,6	-27,5	-26,3	-25,4	-26,3	-28,0	-28,1
Asean (4)	-26,2	-20,4	-22,5	-22,5	-23,4	-22,5	-23,5	-19,1	-19,0
Medio Oriente	6,4	17,8	24,1	25,0	21,9	12,6	10,6	14,6	14,8
Oceania	22,7	20,5	26,0	26,1	31,1	28,9	24,5	26,3	26,0

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

(1) Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Kosovo, Macedonia, Moldavia, Montenegro, Russia, Serbia, Ucraina.

(2) Andorra, Gibilterra, Islanda, Isole Faroe, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

(3) Per Ue25: Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia. Per Ue27: Croazia e Turchia.

(4) Brunei Darussalam, Indonesia, Cambogia, Laos, Myanmar, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.5

gionamento di materie prime energetiche⁹. Tuttavia, nonostante il trend crescente dei prezzi di tali prodotti, nel 2007 si è assistito a un lieve miglioramento del saldo normalizzato, in relazione sia all'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro (moneta in cui si fattura gran parte degli scambi di materiali e prodotti energetici) sia alla contrazione delle quantità importate¹⁰. Invece, è ulteriormente peggiorato il saldo normalizzato nel settore dei prodotti tessili e in quello degli altri manufatti.

Si sono registrati saldi normalizzati positivi verso i paesi candidati all'ingresso nell'Ue, l'America settentrionale, il Medio Oriente e l'Oceania. Continuano ad essere positivi e crescenti, infatti, i saldi commerciali di alcuni dei principali prodotti di interscambio con tali aree, come i prodotti farmaceutici, gli apparecchi meccanici e i mezzi di trasporto. Tali prodotti corrispondono anche ad alcuni dei settori di specializzazione dell'Unione europea. Infatti, utilizzando la classificazione degli scambi basata sull'intensità tecnologica delle produzioni¹¹, si osserva che tra il 2000 e il 2007 si è rafforzata la specializzazione dell'Ue nei settori a medio-alta intensità tecnologica. Tra questi il più dinamico è stato il settore delle macchine e apparecchiature elettriche che è divenuto un settore di specializzazione nel periodo analizzato, mentre presentava un saldo negativo nel 2000. Questo risultato è stato conseguito, in particolare, grazie alle esportazioni di motori e trasformatori elettrici e di apparecchiature per

⁹ Un'analisi più approfondita delle connessioni tra la politica dell'energia e del clima dell'Unione europea viene svolta nel contributo "La nuova politica europea integrata dell'energia e del clima", M. Galeotti, in coda al capitolo.

¹⁰ Per una trattazione più dettagliata degli effetti degli aumenti dei corsi del petrolio sull'economia dell'Ue si rimanda all'approfondimento "Ricadute dell'aumento del prezzo del petrolio sul traffico commerciale tra Ue15 e i suoi fornitori di greggio", S. Baldone e L. Tajoli al termine di questo capitolo.

¹¹ La classificazione usata è quella dell'Ocse. Si veda Annex 1.1 da "Oecd Science, Technology and Industry Scoreboard 2007".

Saldi normalizzati di merci dell'Unione europea per settore
(calcolati sugli scambi in euro)

	UE 25								UE 27
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007
Prodotti agricoli	-53,1	-55,8	-54,5	-53,3	-56,2	-54,9	-51,5	-51,4	-51,9
Prodotti delle miniere e delle cave	-78,0	-79,3	-76,1	-79,7	-81,8	-84,5	-87,5	-86,8	-87,2
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	9,2	7,0	8,3	6,8	6,4	6,7	6,7	5,3	4,0
Prodotti tessili, articoli della maglieria	-7,9	-6,6	-5,6	-6,7	-10,4	-14,0	-17,4	-19,7	-24,3
Articoli di abbigliamento	-49,6	-47,5	-48,1	-50,3	-51,9	-52,5	-53,3	-52,0	-50,4
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	-12,1	-13,0	-15,6	-19,6	-20,1	-23,4	-24,1	-23,7	-24,4
Calzature	-18,5	-19,6	-23,0	-30,2	-32,3	-37,9	-38,5	-36,6	-35,5
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-19,2	-14,5	-7,5	-10,2	-8,4	-8,1	-8,2	-11,3	-9,3
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	14,9	18,4	22,9	25,6	28,5	27,1	29,7	26,6	25,2
Prodotti petroliferi raffinati	-4,9	-12,5	-11,3	-8,4	-8,1	-9,3	-5,6	-2,6	-0,3
Prodotti chimici e farmaceutici	20,7	21,9	24,2	24,6	23,4	23,7	23,6	21,1	20,1
Prodotti farmaceutici e medicinali	29,3	26,9	27,5	28,8	25,6	28,6	28,3	30,2	29,1
Prodotti in gomma e plastica	3,6	5,6	8,7	8,7	11,0	10,7	10,2	8,2	5,6
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	36,0	34,5	36,8	34,3	31,7	27,6	27,2	21,9	19,9
Metalli e prodotti in metallo	-11,2	-9,4	-7,4	-7,8	-5,7	0,7	-8,0	-11,3	-11,4
Prodotti della siderurgia	-21,1	-19,8	-19,0	-19,3	-15,3	-5,9	-16,8	-20,3	-19,5
Prodotti finali in metallo	14,0	15,2	18,0	17,6	18,1	17,5	17,6	15,9	13,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	29,4	33,1	37,2	37,7	38,9	38,5	40,0	40,3	39,5
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	-18,6	-14,8	-14,1	-14,5	-13,7	-11,7	-13,8	-13,3	-14,3
Elettronica	-27,8	-25,7	-27,9	-29,2	-29,4	-25,7	-31,1	-31,9	-33,2
Elettrotecnica	-1,2	5,5	7,0	5,7	5,5	8,6	11,6	14,1	14,2
Strumenti di precisione	-3,9	-1,4	4,4	6,8	11,5	10,0	8,4	7,6	7,0
Mezzi di trasporto	19,7	25,0	27,0	24,4	23,7	24,1	27,4	29,7	28,7
Autoveicoli	37,2	40,2	42,9	41,3	40,1	41,5	39,2	38,9	37,2
Altri mezzi di trasporto	2,3	9,5	7,3	1,3	0,7	1,8	7,6	13,4	13,7
Mobili	16,2	17,5	15,2	7,0	1,5	-3,7	-5,0	-6,5	-4,5
Altri manufatti (esclusi i mobili)	-14,8	-12,4	-14,6	-18,0	-18,3	-21,9	-21,4	-25,9	-26,4
Altri prodotti	7,9	6,8	11,6	13,2	14,3	9,7	2,7	4,3	3,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.6 (a)

Saldi normalizzati dell'Unione europea per contenuto tecnologico delle merci
(calcolati sugli scambi in euro)

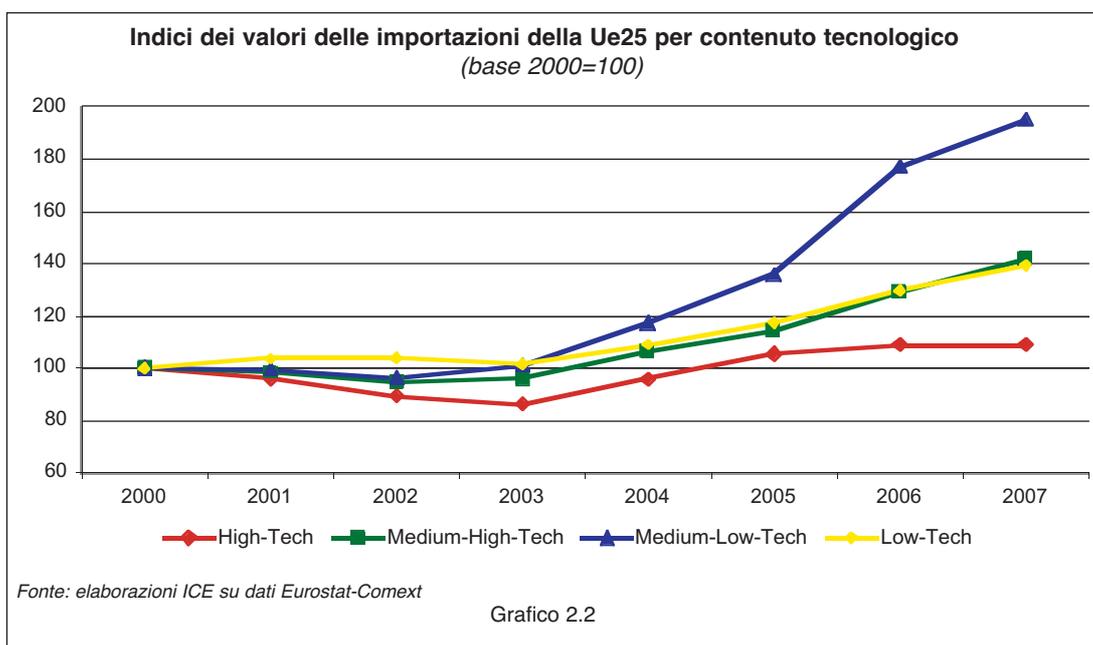
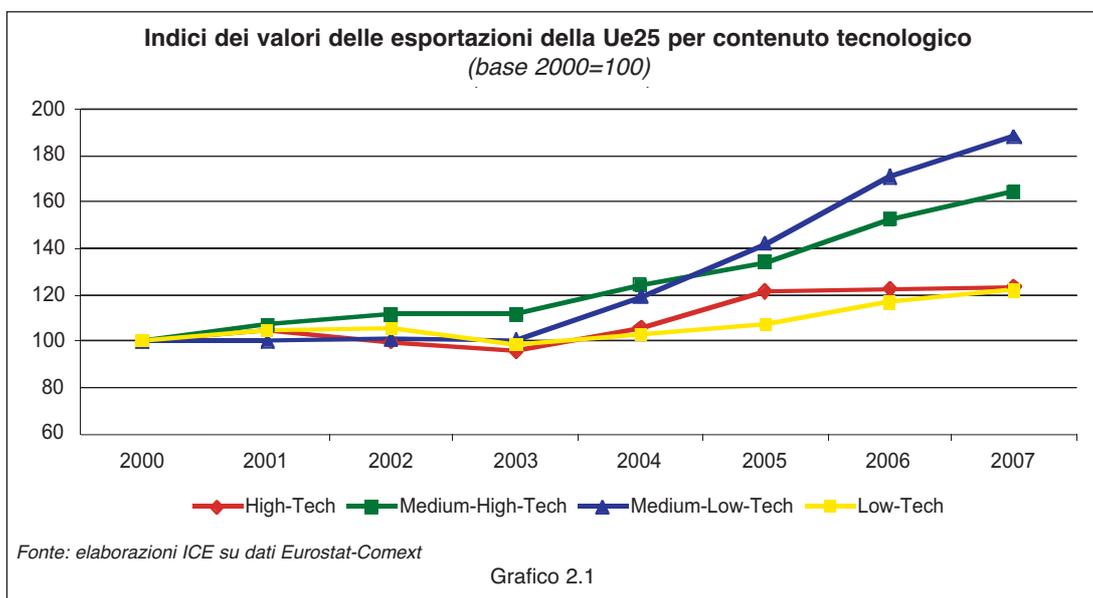
	UE 25								UE 27
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007
HIGH-TECH	-11,4	-6,9	-5,9	-6,1	-6,5	-4,4	-5,7	-5,3	-6,3
Aeromobili e veicoli spaziali	3,4	10,3	7,1	6,9	5,8	7,2	20,9	16,6	16,3
Prodotti farmaceutici e medicinali	29,3	26,9	27,5	28,8	25,6	28,6	28,3	30,2	29,1
Macchine per ufficio, elaboratori e sistemi informatici	-42,9	-40,2	-41,5	-43,4	-44,6	-41,0	-45,4	-42,5	-43,7
Apparecchi radiotelevisivi e apparecchiature per le comunicazioni	-18,3	-16,2	-18,0	-19,2	-19,6	-16,3	-21,5	-25,5	-26,8
Apparecchi medicali, apparecchi di precisione, strumenti ottici e orologi	-3,9	-1,4	4,4	6,8	11,5	10,0	8,4	7,6	7,0
MEDIUM-HIGH-TECH	23,4	27,4	30,9	30,5	30,5	30,9	31,2	30,4	29,5
Macchine ed apparecchi elettrici n.c.a.	-1,2	5,5	7,0	5,7	5,5	8,6	11,6	14,1	14,2
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	37,2	40,2	42,9	41,3	40,1	41,5	39,2	38,9	37,2
Prodotti chimici (escl. farmaceutici)	16,6	19,0	22,1	21,9	22,0	20,4	20,5	15,2	14,3
Locomotive e materiale rotabile ferrotramviario	33,1	46,7	47,4	37,1	37,0	47,1	51,1	49,7	51,9
Macchine ed apparecchi meccanici	29,4	33,1	37,2	37,7	38,9	38,5	40,0	40,3	39,5
MEDIUM-LOW-TECH	-1,1	-0,8	1,2	-1,3	-0,3	1,2	-2,9	-2,8	-2,7
Navi e imbarcazioni	21,5	24,9	20,9	-6,3	-3,3	-5,4	-10,6	20,1	21,7
Articoli in gomma e materie plastiche	3,6	5,6	8,7	8,7	11,0	10,7	10,2	8,2	5,6
Prodotti petroliferi raffinati e combustibili nucleari	-4,9	-12,5	-11,3	-8,4	-8,1	-9,3	-5,6	-2,6	-0,3
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	36,0	34,5	36,8	34,3	31,7	27,6	27,2	21,9	19,9
Prodotti della metallurgia e prodotti in metallo (escl. macchine e impianti)	-11,2	-9,4	-7,4	-7,8	-5,7	0,7	-8,0	-11,3	-11,4
LOW-TECH	-10,0	-9,3	-9,0	-11,5	-12,7	-14,4	-15,2	-16,5	-16,8
Altri prodotti delle industrie manifatturiere (incl. mobili)	-6,6	-4,5	-6,8	-10,8	-12,2	-16,3	-16,3	-19,7	-19,6
Prodotti in legno e sughero (escl. mobili) e prodotti della stampa	-1,7	3,0	7,0	5,2	5,7	4,7	4,0	0,6	1,7
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	9,2	7,0	8,3	6,8	6,4	6,7	6,7	5,3	4,0
Prodotti tessili e articoli di abbigliamento	-30,5	-29,1	-29,3	-31,4	-34,1	-36,5	-38,6	-39,0	-39,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.6 (b)

la distribuzione e il controllo dell'elettricità. Nell'intero intervallo coperto dai dati la più alta specializzazione emerge in corrispondenza del settore delle locomotive e materiale rotabile ferroviario, mentre quello di più marcata despecializzazione è quello degli elaboratori e sistemi informatici.

Questa analisi da un lato ribadisce la presenza di un trend di lungo periodo che vede l'Unione europea ancora fortemente dipendente dalle importazioni dei prodotti appartenenti alle nuove tecnologie informatiche, dall'altro lato mostra il consolidamento della capacità delle esportazioni europee di rispondere alla domanda globale di macchinari (sono le macchine per impieghi speciali quelle che maggiormente contribuiscono a tale risultato) e di mezzi di trasporto. Tra questi ultimi spicca, inoltre, la *performance* dell'industria aerea che, insieme a quella farmaceutica, negli ultimi tre anni ha consentito di ridurre la despecializzazione nell'ambito dei prodotti high-tech.



Saldi normalizzati di servizi dell'Unione europea per settore
(calcolati sugli scambi euro)

	UE 25			
	2003	2004	2005	2006
Trasporti	4,7	7,3	8,7	6,5
Viaggi all'estero	-9,5	-12,8	-13,1	-9,4
Altri servizi	12,9	13,5	13,4	15,3
Comunicazioni	-6,8	-5,0	-7,6	-8,2
Costruzioni	27,6	23,9	29,2	29,1
Assicurazioni	40,1	12,4	-15,2	33,2
Servizi finanziari	40,6	42,8	42,1	41,4
Informatica	37,7	33,7	33,2	36,8
Royalties e licenze	-23,5	-17,9	-14,7	-16,2
Altri servizi alle imprese	10,9	13,8	15,4	14,1
Servizi personali, culturali, ricreativi	-12,3	-10,0	-12,4	-11,0
Servizi governativi	18,4	24,6	12,6	7,1
Totale servizi	5,9	6,4	6,8	8,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.7 (a)

Saldi normalizzati di servizi dell'Unione europea per settore e paese o area, due anni a confronto
(calcolati sugli scambi in euro)

	UE 25											
	Altri paesi europei (1)		Candidati per Ue25 (2)		Russia		Africa settentrionale		Altri paesi africani		Stati Uniti	
	2003	2006	2003	2006	2003	2006	2003	2006	2003	2006	2003	2006
Trasporti	-1,5	3,3	-24,0	-22,3	-8,0	-21,6	-33,0	-36,6	6,5	10,2	15,0	22,3
Viaggi all'estero	24,0	30,3	-60,6	-54,2	20,9	22,4	-55,9	-74,7	-38,0	-41,2	5,4	9,7
Altri servizi	15,2	17,6	8,5	23,8	26,5	36,4	32,3	29,8	35,3	36,2	0,8	-1,8
Comunicazioni	-8,1	2,6	-19,4	-28,2	3,0	2,8	-29,0	-38,0	-4,2	3,7	-7,7	-3,3
Costruzioni	22,5	26,6	10,1	15,8	21,2	29,3	48,3	48,0	54,3	64,0	20,3	16,1
Assicurazioni	17,6	-48,7	21,3	46,4	-3,1	-17,6	4,3	-4,3	26,9	7,6	57,9	56,4
Servizi finanziari	27,9	34,6	49,2	35,7	69,7	60,3	40,7	59,4	63,8	63,2	34,2	27,9
Informatica	51,3	45,5	49,4	63,6	79,4	82,4	71,8	78,7	78,2	76,1	18,2	12,8
Royalties e licenze	-16,4	-15,4	25,0	81,4	24,6	82,5	17,1	51,4	68,5	48,8	-42,2	-36,4
Altri servizi alle imprese	13,2	22,3	6,5	27,4	18,4	30,1	38,8	34,4	32,9	37,8	-0,8	-4,3
Servizi personali, culturali, ricreativi	-4,2	-24,0	28,3	23,3	23,7	28,0	19,1	-16,2	35,0	15,8	-25,9	-29,0
Servizi governativi	-40,6	-55,3	-40,8	-47,6	8,8	22,4	35,3	8,6	-0,8	-46,9	29,6	9,1
Totale servizi	14,0	17,8	-33,4	-22,7	14,8	13,7	-20,5	-29,6	8,6	10,6	3,5	4,8

	UE 25									
	America latina		Cina		Giappone		India		Medio Oriente	
	2003	2006	2003	2006	2003	2006	2003	2006	2003	2006
Trasporti	6,1	17,0	4,4	-5,7	7,9	7,6	19,7	23,0	4,5	4,9
Viaggi all'estero	-50,3	-22,9	-10,4	-12,1	59,5	42,7	-37,0	-30,7	8,8	0,5
Altri servizi	22,5	28,6	38,4	24,4	27,2	20,2	-2,1	21,5	25,9	36,1
Comunicazioni	-15,5	-5,8	2,3	14,2	8,3	14,8	-10,8	-15,0	4,3	15,9
Costruzioni	49,7	53,3	21,7	14,5	-17,3	0,6	50,2	28,9	30,7	26,9
Assicurazioni	38,8	69,4	-7,1	-34,5	62,5	54,7	46,2	43,6	77,5	65,9
Servizi finanziari	48,6	44,5	61,6	46,2	30,0	43,9	50,9	48,3	65,5	72,6
Informatica	43,9	58,6	58,8	24,8	49,9	59,1	-48,4	-43,5	30,5	54,0
Royalties e licenze	34,2	72,4	86,7	94,0	16,1	3,6	71,4	79,5	20,8	69,4
Altri servizi alle imprese	19,1	13,7	33,0	14,6	26,4	2,4	-32,3	30,2	23,2	35,9
Servizi personali, culturali, ricreativi	-16,7	2,9	4,8	-28,4	58,8	66,8	20,0	28,4	30,1	52,9
Servizi governativi	-43,7	-62,6	59,1	48,4	-25,2	-36,0	57,9	71,9	11,4	-17,7
Totale servizi	-3,3	11,5	16,6	5,9	24,4	18,8	-3,1	11,4	11,1	9,1

(1) Andorra, Gibilterra, Islanda, Isole Faroe, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

(2) Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.7 (b)

I settori a medio-bassa intensità tecnologica, in cui l'Unione europea è debolmente specializzata, hanno mostrato il maggior aumento delle esportazioni e delle importazioni in valori a prezzi correnti, principalmente per la dinamica crescente dei prezzi dei prodotti derivati dal petrolio (materie plastiche e prodotti petroliferi raffinati) e dei prodotti in metallo. Inoltre, l'incremento dell'aggregato dei prodotti *medium-low-tech* è dovuto anche agli intensi scambi di vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia, come conseguenza dell'intensa crescita degli investimenti in attività di costruzioni, protrattasi dal 2002 fino alla metà del 2007.

Infine, si è ampliata anche la despecializzazione nei prodotti a basso contenuto tecnologico, soprattutto a causa della sempre maggiore dipendenza dalle importazioni di prodotti tessili e dell'abbigliamento.

Tra il 2003 e il 2006 si sono mantenuti positivi e crescenti i saldi normalizzati dell'Unione europea nei servizi. I settori che maggiormente contribuiscono alla specializzazione europea sono le costruzioni, le assicurazioni, i servizi finanziari e l'informatica. Il contributo delle costruzioni è più rilevante in Africa, in Russia e in America latina; mentre per quanto riguarda le assicurazioni, dopo che si era registrato un saldo negativo nel 2005, nel 2006 i saldi sono tornati positivi nella quasi generalità delle aree, ad esclusione degli Altri paesi europei, della Russia, dell'Africa settentrionale e della Cina.

La massima specializzazione europea si riscontra nei servizi finanziari, che presentano saldi normalizzati positivi con la totalità delle aree/paesi. Una situazione analoga è quella dei servizi informatici, per i quali però risulta negativo il saldo normalizzato verso l'India, che, come è noto, fornisce in *outsourcing* servizi di assistenza informatica ai clienti, per molte multinazionali del settore.

Il settore di maggiore despecializzazione è quello delle *royalties* e licenze, come conseguenza dei saldi negativi conseguiti con Altri paesi europei e Stati Uniti. Invece, le uniche aree verso le quali l'Unione europea presenta saldi normalizzati negativi sul totale dei servizi sono i paesi candidati-Ue e l'Africa settentrionale, principalmente a causa dei deficit registrati nei viaggi all'estero e nelle comunicazioni. In ogni caso, tra il 2003 e il 2006 il peso medio sugli scambi di servizi dell'Unione europea dei Candidati-Ue e dell'Africa settentrionale si è attestato, rispettivamente, al 3,9 e al 2,8 per cento.

2.3 Orientamento geografico e settoriale delle esportazioni e degli investimenti diretti all'estero

La struttura geografica delle esportazioni europee continua a risentire del mutato assetto economico-produttivo mondiale. In particolare, nel 2007 la crisi del mercato americano ha dato luogo a un ulteriore e significativo ridimensionamento degli Stati Uniti in qualità di primo mercato di destinazione delle merci europee. Dal 2000 la quota statunitense sull'export dell'Ue è scesa in media del 4 per cento all'anno, attestandosi al 20,6 per cento (Ue a 25).

Nonostante la crescente globalizzazione degli scambi, la prossimità geografica e i processi di integrazione economica restano ancora fattori importanti nel determinare la direzione dei flussi di merci. Infatti, i paesi dell'Europa centro-orientale hanno registrato il maggior incremento della quota tra i mercati di sbocco dell'Unione europea, sebbene le loro economie siano state meno dinamiche di quelle di altre aree geografiche più lontane, come il Sud-Est asiatico. A questo andamento hanno concorso sia i processi di frammentazione dei processi produttivi, con l'aumento dei traffici di

Struttura delle esportazioni dell'Unione europea per aree geografiche e paesi
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 25								UE 27
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007
Europa centrale e orientale (1)	4,0	5,1	5,5	6,0	6,7	7,7	9,0	10,3	10,8
Altri paesi europei (2)	12,1	12,1	11,7	11,7	11,5	11,5	11,4	11,4	11,7
Candidati Ue (3)	5,8	5,0	5,7	6,6	7,4	7,6	8,0	8,1	5,3
Africa settentrionale	3,9	3,8	3,8	3,8	3,9	4,0	3,6	3,8	3,9
Altri paesi africani	4,0	4,1	4,0	4,2	4,0	4,1	4,2	4,3	4,4
America settentrionale	30,2	29,9	29,9	28,1	26,5	25,7	24,9	22,6	23,2
Stati Uniti	27,7	27,3	27,3	25,6	24,2	23,5	22,7	20,6	21,1
America centrale e meridionale	7,4	7,3	6,5	5,8	5,7	5,8	6,0	6,2	6,4
Brasile	2,0	2,1	1,7	1,4	1,5	1,5	1,5	1,7	1,7
Asia centrale e orientale	21,2	20,8	20,6	21,0	21,8	21,1	21,3	21,4	22,0
Cina	3,0	3,4	3,9	4,7	5,0	4,8	5,4	5,6	5,8
Giappone	5,3	5,1	4,8	4,6	4,5	4,1	3,8	3,4	3,5
Asean (4)	4,9	4,9	4,5	4,4	4,4	4,2	4,1	4,3	4,4
Medio Oriente	7,1	7,5	7,6	7,9	8,0	8,4	7,8	7,8	8,1
Oceania	2,3	2,2	2,4	2,5	2,5	2,4	2,2	2,2	2,3

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

(1) Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Kosovo, Macedonia, Moldavia, Russia, Serbia, Montenegro, Ucraina.

(2) Andorra, Gibilterra, Islanda, Isole Faroe, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

(3) Per Ue25 sono Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia. Per Ue27 sono Croazia e Turchia.

(4) Brunei Darussalam, Indonesia, Cambogia, Laos, Myanmar, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.8

semilavorati verso l'Est europeo per lo spostamento di attività a uso intensivo di manodopera, sia la forte crescita economica della Russia, la cui domanda di prodotti di qualità medio-alta si è particolarmente rafforzata negli ultimi anni.

Dai dati del 2007, si osserva che la quasi totalità dei settori ha sofferto per la crisi del mercato nordamericano. Infatti, tra le vendite dell'Ue verso gli Stati Uniti non mostrano una riduzione del proprio peso soltanto i prodotti petroliferi raffinati e i prodotti farmaceutici. In particolare, questi ultimi, insieme agli strumenti di precisione, mantengono la quota più elevata tra le esportazioni dell'Ue. Invece, tra i settori più penalizzati si evidenziano forti contrazioni per quelli di specializzazione come la meccanica e i mezzi di trasporto; risultati altrettanto negativi sono conseguiti anche dai prodotti in metallo e della siderurgia, dall'abbigliamento e dalle calzature.

L'evoluzione che ha caratterizzato le esportazioni dell'Unione europea verso i paesi dell'Europa centro-orientale si è mossa in verso contrario, con aumenti diffusi in tutti i comparti. I più importanti sono quelli registrati dagli autoveicoli, dall'elettronica e dagli altri manufatti, spinti in maniera sostanziale dalla domanda russa, cui è da attribuire oltre il 65 per cento delle vendite verso l'Est europeo. Tra tutte le aree considerate, l'Europa centro-orientale rappresenta per l'export dell'Ue il principale mercato di sbocco per quanto riguarda gli articoli di abbigliamento, i prodotti agricoli e i prodotti in gomma.

Le vendite dell'Ue verso l'Asia centro-orientale si mantengono in lieve ma costante crescita e la Cina continua a controbilanciare la riduzione del peso del Giappone. Nel paese nipponico solo gli altri mezzi di trasporto riescono a non perdere quote di mercato, ma la sempre crescente integrazione commerciale dell'area asiatica e lo yen particolarmente debole nei confronti delle monete di riferimento europee¹², rendono più difficile la penetrazione delle esportazioni dell'Ue nel mercato

¹² Si veda nota 5.

Distribuzione delle esportazioni settoriali dell'Unione europea per area geografica (*)
(composizione percentuale sulle esportazioni settoriali)

	Europa centro-orientale		Candidati Ue (1)		Altri paesi europei		Stati Uniti		America latina		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa	
	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007
Prodotti agricoli	8,9	20,7	5,7	6,0	12,9	15,8	11,3	8,1	4,0	2,1	18,8	13,0	3,9	2,4	5,3	3,2	13,8	9,1	16,5	18,7
Prodotti delle miniere e delle cave	1,7	1,7	0,7	1,5	5,5	7,6	34,6	25,0	0,4	0,6	30,2	35,0	2,5	3,7	0,4	0,6	17,6	14,9	2,1	4,9
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	7,3	12,9	3,5	3,0	8,7	10,2	19,8	19,2	6,9	5,6	20,5	19,1	1,0	2,3	8,4	6,0	8,7	7,7	11,9	10,9
Prodotti tessili, articoli della maglieria	6,8	16,2	16,3	8,8	9,9	11,1	15,6	11,5	3,9	3,9	17,5	18,5	2,0	4,0	4,5	2,6	4,2	3,9	16,7	18,6
Articoli di abbigliamento	7,2	21,3	8,5	4,4	19,6	20,3	18,1	11,4	3,0	2,8	19,3	17,4	0,3	1,1	10,0	6,5	6,9	8,0	9,4	6,6
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	5,2	14,7	9,1	4,6	10,3	14,1	26,3	17,0	1,9	2,0	29,4	31,6	1,8	3,5	10,7	9,4	3,1	3,4	4,4	5,0
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	4,2	12,3	4,4	4,5	22,1	24,2	16,6	12,6	2,6	2,5	25,5	15,8	4,7	1,7	14,6	9,5	5,9	8,4	8,7	11,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	5,6	14,4	6,1	5,8	18,8	16,3	17,2	11,3	8,0	6,6	16,5	19,8	2,1	5,9	3,1	1,9	5,9	6,4	8,0	8,8
Prodotti petroliferi raffinati	2,6	4,0	5,0	3,2	18,7	13,0	26,7	28,4	3,6	7,3	4,1	4,3	0,3	0,2	1,3	1,1	4,6	5,6	13,1	14,7
Prodotti chimici e farmaceutici	3,4	8,9	5,5	5,4	11,0	11,8	28,9	27,1	7,0	6,4	19,3	18,0	1,8	3,5	6,6	4,3	5,7	5,5	6,4	6,0
Prodotti farmaceutici e medicinali	2,9	6,7	3,8	3,1	13,3	14,3	30,6	33,0	7,1	5,9	15,5	12,7	1,1	1,6	7,2	4,4	5,2	4,4	6,7	5,1
Prodotti in gomma e plastica	6,3	17,1	7,7	6,7	17,4	16,5	21,7	14,6	8,2	7,3	13,7	14,4	1,6	4,2	3,0	2,2	6,3	6,0	7,5	8,4
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	4,8	14,2	4,2	4,5	11,1	13,0	29,2	20,7	6,2	5,7	16,1	14,9	1,6	2,7	4,4	2,7	9,4	10,2	6,6	7,8
Metalli e prodotti in metalli	3,3	8,3	6,2	8,2	17,0	14,6	23,3	15,4	6,4	5,4	20,4	23,8	3,1	8,3	3,4	2,1	6,2	8,6	6,8	7,9
Prodotti della siderurgia	2,6	5,5	6,1	9,3	16,7	13,7	24,5	16,1	5,4	5,0	22,9	27,4	3,2	9,9	3,6	2,0	5,7	8,5	5,8	7,4
Prodotti finali in metallo	4,4	14,6	6,3	5,8	17,4	16,5	21,3	14,0	8,2	6,5	16,0	16,0	3,0	4,6	3,1	2,2	6,9	8,8	8,7	9,1
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	4,0	12,5	5,4	4,6	9,2	7,8	24,3	15,9	9,3	7,0	21,5	25,4	4,8	8,6	3,2	2,4	7,4	9,8	7,7	8,0
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	2,8	10,0	5,2	4,4	9,5	9,4	23,3	18,2	5,8	4,7	29,6	28,1	4,6	6,7	5,2	3,4	6,3	9,3	6,3	8,3
Elettronica	3,0	12,5	5,9	4,8	9,3	9,3	20,1	12,5	5,2	3,4	33,4	31,2	5,3	5,6	5,0	2,0	5,6	10,7	6,1	9,3
Elettrotecnica	2,6	9,2	5,4	4,7	10,1	10,0	22,7	16,3	7,9	6,4	23,4	25,2	4,7	9,3	3,3	2,2	8,3	10,1	8,7	10,0
Strumenti di precisione	2,4	6,7	3,2	3,3	9,4	8,9	32,3	29,5	5,4	5,0	25,9	26,2	2,5	5,9	7,8	6,7	6,0	6,2	4,3	5,0
Mezzi di trasporto	1,8	9,3	5,6	5,9	10,3	8,8	36,6	25,4	10,5	8,8	13,3	19,1	1,8	6,3	5,0	3,7	5,1	6,2	7,7	6,9
Autoveicoli	2,6	12,9	8,6	7,6	9,8	8,4	34,9	25,4	7,8	6,3	14,2	15,5	1,3	5,3	7,7	4,6	5,8	6,1	7,0	8,0
Altri mezzi di trasporto	0,7	1,8	1,6	2,2	10,8	9,7	38,7	25,3	14,1	14,0	12,1	26,8	2,4	8,5	1,5	1,7	4,3	6,5	8,7	4,5
Altri manufatti (inclusi i mobili)	3,3	9,9	2,5	3,4	17,0	19,6	34,2	20,3	5,0	3,4	15,7	17,9	1,0	2,3	5,7	3,5	9,6	11,7	3,6	4,9
Totale	4,0	10,8	5,8	5,3	12,1	11,7	27,7	21,1	7,4	6,4	21,2	22,0	3,0	5,8	5,3	3,5	7,1	8,1	7,8	8,4

(*) I dati del 2000 si riferiscono al commercio estero dell'Ue a 25, mentre quelli del 2007 al commercio estero dell'Ue a 27.

(1) Per Ue25 sono Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia. Per Ue27 sono Croazia e Turchia.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.9

giapponese. Se si escludono i prodotti in legno, quelli agricoli e quelli petroliferi raffinati, la Cina ha accresciuto i propri acquisti dall'Unione europea nell'insieme di tutti gli altri settori. Nei casi dei prodotti dell'elettronica, dell'abbigliamento e per gli altri manufatti una parte importante dei flussi verso la Cina potrebbe essere spiegata anche dai traffici di perfezionamento, invece i consistenti aumenti delle esportazioni dei prodotti della siderurgia, di mezzi di trasporto e apparecchiature meccaniche ha prevalentemente origine dalla crescente domanda di tali merci da parte del gigante asiatico.

Gli Altri paesi europei continuano a rappresentare la terza area per importanza tra i mercati di sbocco, tuttavia il loro peso è in lieve calo. In controtendenza rispetto all'andamento generale sono però risultate le esportazioni nei settori a più basso contenuto tecnologico, come i prodotti in legno e sughero, che detengono anche la quota più elevata nelle vendite dell'Ue verso l'area, e i prodotti in cuoio. Escludendo i prodotti chimici e farmaceutici, nelle esportazioni verso gli Altri paesi europei è risultato negativo l'apporto dei comparti su cui si concentra la specializzazione europea.

Sia l'Africa sia il Medio Oriente hanno registrato un aumento delle proprie quote sulle esportazioni europee. Il settore dell'elettronica strumentale per l'industria estrattiva (che comprende i generatori e trasformatori elettrici, le apparecchiature per il controllo dell'elettricità e gli accumulatori elettrici) ha contribuito a questo risultato in entrambe le aree. Rilevanti sono risultati anche i flussi di altri manufatti verso il Medio Oriente (con una quota pari all'11,7 per cento) e di prodotti tessili verso l'Africa (con una quota pari al 18,6 per cento).

In termini di composizione settoriale si registra su base annua una contrazione di circa un punto percentuale della quota sulle esportazioni dell'Unione europea relativa ai prodotti dell'elettronica, elettrotecnica e strumenti di precisione. Questo dato si inserisce in una tendenza già decrescente, da imputare sia alla dinamica discendente dei prezzi di tali prodotti sia alla progressiva despecializzazione dell'Ue nelle tecnologie informatiche, che rappresentano però l'ambito a più intensa crescita della domanda mondiale nel settore dell'elettronica. Sebbene anche il *trend* delle quote dei mezzi di trasporto sia decrescente, nel 2007 si è assistito a un lieve recupero, grazie alle vendite sia di autoveicoli sia degli altri mezzi di trasporto, che per la prima volta dal 2001 hanno invertito la propria tendenza alla riduzione del peso sulle vendite all'estero. Continua a consolidarsi la quota sulle esportazioni detenuta dai prodotti della meccanica, mentre si mantiene quasi stabile quella dei prodotti chimici e farmaceutici.

Nel 2006 a fronte di un incremento del 18 per cento degli investimenti diretti esteri in uscita dall'Unione europea, l'America settentrionale ha visto più che raddoppiare i capitali investiti da multinazionali europee. Questo risultato è probabilmente da ascrivere alla debolezza delle monete dell'area del dollaro, che ha aumentato la convenienza a effettuare investimenti in Canada e Stati Uniti, peraltro già mete tradizionali delle scelte di internazionalizzazione delle imprese europee. Di particolare rilievo è il risultato del Canada, che si colloca alle spalle degli Stati Uniti, superando la Svizzera tra i paesi recettori di investimenti europei. Il Canada¹³ ha infatti attuato negli anni scorsi politiche di attrazione degli investimenti esteri e, tra gli stati economicamente avanzati, ha l'opportunità di coniugare grandi risorse naturali ed elevati indici di competitività e apertura internazionale.

Sebbene gli Altri paesi europei rappresentino ancora la seconda destinazione degli investimenti dell'Unione europea, nel 2006 è stata registrata una contrazione dei

¹³ Per un approfondimento su questi temi, si veda *World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development, Unctad, 2007.*

Struttura delle esportazioni dell'Unione europea per settore
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 25								UE 27
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007
Prodotti agricoli	1,2	1,1	1,1	1,2	1,0	1,0	1,0	1,1	1,1
Prodotti delle miniere e delle cave	2,3	1,9	2,1	1,9	1,8	1,9	1,6	1,6	1,6
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	5,1	5,1	5,2	5,0	4,8	4,6	4,7	4,6	4,6
Prodotti tessili, articoli della maglieria	2,4	2,4	2,3	2,3	2,0	1,8	1,7	1,5	1,4
Articoli di abbigliamento	1,5	1,6	1,6	1,6	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,4	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1
Calzature	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,5	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,3	2,2	2,2
Prodotti petroliferi raffinati	2,3	1,9	1,9	2,2	2,6	3,4	4,1	4,1	4,3
Prodotti chimici e farmaceutici	12,7	13,4	14,7	15,0	14,7	14,4	14,6	14,4	14,5
Prodotti farmaceutici e medicinali	4,3	5,1	5,9	6,0	5,9	5,9	6,0	6,1	6,1
Prodotti in gomma e plastica	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2	2,2	2,2	2,3	2,2
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,5	1,5	1,5	1,5
Metalli e prodotti in metallo	6,1	5,9	5,8	5,9	6,5	7,0	7,5	8,0	8,1
Prodotti della siderurgia	3,9	3,7	3,5	3,6	4,1	4,7	5,1	5,4	5,6
Prodotti finali in metallo	2,2	2,3	2,3	2,4	2,3	2,3	2,5	2,6	2,5
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	13,2	13,6	13,8	14,0	14,5	14,3	14,9	15,4	15,3
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	19,4	18,6	17,1	17,1	17,7	18,1	17,3	16,2	16,1
Elettronica	10,9	9,8	8,5	8,3	8,5	9,1	8,0	7,2	7,1
Elettrotecnica	4,2	4,3	4,0	4,1	4,2	4,2	4,5	4,6	4,6
Strumenti di precisione	4,3	4,5	4,7	4,8	4,9	4,8	4,7	4,4	4,4
Mezzi di trasporto	16,1	16,8	16,7	16,6	16,2	16,4	15,4	15,7	15,6
Autoveicoli	9,2	9,5	10,4	10,9	10,7	10,5	10,6	10,8	10,6
Altri mezzi di trasporto	6,9	7,3	6,3	5,7	5,5	5,9	4,8	4,9	5,0
Mobili	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0
Altri manufatti (esclusi i mobili)	2,2	2,2	2,2	1,8	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6
Altri prodotti	6,1	5,9	6,0	5,9	5,7	5,3	5,3	5,6	5,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.10

capitali in uscita verso tale area, in particolare di quelli verso la Svizzera. Di contro sono risultati in netto aumento i flussi verso i paesi candidati-Ue. A questo andamento hanno contribuito sia le misure adottate da Romania e Bulgaria per migliorare la trasparenza dei bilanci delle imprese in vista dell'ingresso nell'Ue nel 2007, sia la collocazione sul mercato da parte della Turchia di imprese operanti nei settori dei servizi telefonici e bancari. Un aumento degno di nota è stato anche quello mostrato dagli Ide verso i paesi dell'Africa settentrionale, incentivati da accordi commerciali, di cooperazione industriale e da processi di privatizzazione in settori economicamente strategici.

Hanno invece mostrato una sensibile riduzione rispetto al 2005, i flussi di investimenti diretti esteri verso i paesi asiatici, in particolare a causa di un arresto dei movimenti di capitali verso il Giappone. Così come si sta verificando con gli scambi di merci, almeno per il 2006, la Cina ha sopravanzato il paese dell'estremo oriente, pur mostrando a sua volta un lieve arretramento nei flussi di capitali provenienti dall'Ue. Oltre ai tradizionali investimenti nei settori manifatturieri, il target delle multinazionali europee in Cina sta cominciando a caratterizzarsi anche per strategie *market-seeking-oriented*, ad esempio nel settore della grande distribuzione.

Anche i paesi Asean, l'Oceania, il Medio Oriente e l'America Latina mostrano tendenze crescenti nei flussi di Ide dall'Ue.

Flussi di IDE in uscita dall'Unione europea per aree geografiche e paesi
(valori in milioni di ecu/euro)

	UE 25									
	2002	2003	2004	2005	2006	2002		2006		
	FLUSSI					STOCK				
						Valori	Peso	Valori	Peso	
						(1)	(1)	(1)	(1)	
Comunità degli Stati Indipendenti	3.663	8.477	9.444	17.098	14.914	16.761	0,9	72.307	2,6	
Russia	2.454	7.705	6.010	9.591	10.569	10.220	0,5	52.153	1,9	
Candidati Ue (2)	3.304	4.274	5.447	11.134	21.002	19.742	1,0	76.565	2,8	
Altri paesi europei (3)	25.755	14.085	-4.295	74.700	28.717	264.408	13,9	376.828	13,8	
Africa settentrionale	2.373	2.571	3.449	1.764	5.856	14.949	0,8	32.942	1,2	
Altri paesi africani	4.695	7.088	10.449	14.583	5.918	49.798	2,6	92.149	3,4	
America settentrionale	4.102	56.772	13.235	43.291	109.087	843.194	44,3	1.078.455	39,4	
Stati Uniti	2.704	51.394	15.494	31.290	78.974	760.153	39,9	934.293	34,1	
America centro meridionale	11.244	5.220	19.720	11.699	12.600	126.379	6,6	219.524	8,0	
Brasile	-1.367	2.135	5.709	7.389	5.373	44.369	2,3	88.001	3,2	
Asia centrale e orientale	28.420	20.236	33.432	38.917	27.685	232.152	12,2	340.305	12,4	
Cina	3.103	3.190	3.868	6.241	6.031	19.969	1,0	32.714	1,2	
Giappone	10.193	5.585	5.814	11.920	1.282	52.025	2,7	75.516	2,8	
India	1.075	759	1.562	2.452	2.542	6.398	0,3	13.432	0,5	
Asean (4)	7.641	4.476	4.726	4.754	12.101	61.394	3,2	89.763	3,3	
Medio Oriente	2.590	1.236	2.060	3.355	3.628	14.763	0,8	27.269	1,0	
Oceania	11.665	-2.830	1.680	-1.210	7.642	55.266	2,9	55.651	2,0	
Totale	133.897	135.873	145.922	240.076	283.497	1.904.845		2.737.508		
<i>Variazioni</i>	-	1,5	7,4	64,5	18,1	-		43,7		

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

(1) percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-Ue25.

(2) Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia.

(3) Islanda, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

(4) Brunei Darussalam, Indonesia, Cambogia, Laos, Myanmar, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.11

2.4 Orientamento geografico e settoriale delle importazioni e degli investimenti diretti dall'estero

La quota principale delle importazioni (circa il 20 per cento) dell'Unione europea è concentrata nelle materie prime di origine fossile e mostra, tra il 2000 e il 2007, una crescita media annua del 3,4 per cento, in linea con gli aumenti dei prezzi di tali prodotti. Anche i prodotti della siderurgia possono aver risentito degli andamenti sui mercati internazionali dei corsi dei metalli, facendo registrare nell'ultimo anno un incremento del loro peso sugli acquisti dell'Ue di circa il 17 per cento. Rimangono rilevanti ma tendenzialmente decrescenti le quote sulle importazioni europee di prodotti elettronici e di mezzi di trasporto.

L'Asia centrale e orientale continua a consolidare il proprio ruolo di principale fornitore di merci per l'Unione europea, sotto la spinta delle esportazioni cinesi. Infatti, grazie a un incremento medio annuo del 11,7 per cento tra il 2000 e il 2007, la quota cinese sulle importazioni dell'Ue si è portata al 16,2 per cento. Al contrario, continua a erodersi la quota degli Stati Uniti sulle vendite nel mercato europeo, anche se a un tasso inferiore rispetto agli anni precedenti. Nonostante il deprezzamento del dollaro e la buona performance delle sue esportazioni, il paese nordamericano si colloca dietro alla Cina per il secondo anno consecutivo, distanziato in termini di quota di 3,5 punti percentuali (nel 2006 la differenza era pari a 1,4).

Struttura delle importazioni dell'Unione europea per settore
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 25								UE 27
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007
Prodotti agricoli	3,4	3,5	3,7	3,6	3,3	3,0	2,8	3,0	3,0
Prodotti delle miniere e delle cave	15,9	15,5	15,2	15,9	16,9	20,4	21,6	20,1	20,7
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	3,7	4,1	4,2	4,2	4,0	3,7	3,5	3,7	3,7
Prodotti tessili, articoli della maglieria	2,4	2,5	2,5	2,5	2,4	2,2	2,1	2,0	2,0
Articoli di abbigliamento	3,9	4,2	4,5	4,5	4,3	4,0	3,9	3,9	3,6
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	1,6	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6	1,6	1,5
Calzature	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	0,9	0,8
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,9
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	1,6	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1
Prodotti petroliferi raffinati	2,2	2,3	2,3	2,5	2,9	3,7	4,0	3,8	3,8
Prodotti chimici e farmaceutici	7,3	7,9	8,7	8,6	8,5	8,0	7,9	8,3	8,4
Prodotti farmaceutici e medicinali	2,1	2,7	3,3	3,2	3,3	2,9	2,9	2,9	2,9
Prodotti in gomma e plastica	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	1,7
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9
Metalli e prodotti in metallo	6,6	6,6	6,5	6,6	6,8	6,2	7,7	8,9	8,9
Prodotti della siderurgia	5,2	5,1	4,9	5,0	5,3	4,7	6,2	7,3	7,2
Prodotti finali in metallo	1,5	1,5	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,7	1,7
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	6,3	6,3	6,1	6,0	6,0	5,7	5,6	5,8	5,8
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	24,6	23,2	22,1	21,8	21,9	20,7	19,9	18,8	18,7
Elettronica	16,8	15,3	14,6	14,4	14,6	13,9	13,3	12,3	12,4
Elettrotecnica	3,8	3,6	3,4	3,4	3,6	3,2	3,1	3,1	3,0
Strumenti di precisione	4,0	4,3	4,1	3,9	3,7	3,6	3,5	3,3	3,3
Mezzi di trasporto	9,4	9,3	9,3	9,6	9,4	9,1	7,7	7,5	7,5
Autoveicoli	3,7	3,7	4,0	4,3	4,3	3,9	4,0	4,2	4,2
Altri mezzi di trasporto	5,7	5,5	5,3	5,3	5,1	5,1	3,6	3,3	3,3
Mobili	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	0,9
Altri manufatti (esclusi i mobili)	2,6	2,6	2,8	2,5	2,4	2,4	2,2	2,4	2,4
Altri prodotti	4,5	4,7	4,6	4,3	4,0	4,0	4,4	4,6	4,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.12

Struttura delle importazioni dell'Unione europea per aree geografiche e paesi
(composizione percentuale sui valori a prezzi correnti)

	UE 25								UE 27
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2007
Europa centrale e orientale (1)	6,9	7,3	7,6	8,3	9,0	10,6	11,6	11,3	11,9
Altri paesi europei (2)	11,3	11,5	12,0	12,0	11,7	11,6	11,3	11,0	11,1
Candidati Ue(3)	3,3	3,9	4,4	4,8	5,2	4,9	5,0	4,9	3,6
Africa settentrionale	4,5	4,4	4,2	4,4	4,5	5,2	5,4	5,1	5,1
Altri paesi africani	4,0	4,5	4,5	4,4	4,0	4,1	3,9	3,9	3,9
America settentrionale	22,6	22,5	21,1	18,4	16,9	15,2	14,3	14,3	14,3
Stati Uniti	20,6	20,6	19,3	16,7	15,3	13,7	12,8	12,6	12,7
America centrale e meridionale	5,6	5,9	6,0	5,9	6,1	6,1	6,3	6,5	6,2
Brasile	1,8	2,0	1,9	2,0	2,1	2,0	1,9	2,2	2,3
Asia centrale e orientale	32,5	31,4	32,4	33,9	35,7	34,7	35,0	36,1	36,4
Cina	7,5	8,3	9,5	11,2	12,3	13,4	14,2	16,1	16,2
Giappone	9,2	8,2	7,8	7,7	7,2	6,2	5,6	5,4	5,5
Asean (4)	6,4	6,0	6,0	5,9	6,7	6,0	5,8	5,6	5,6
Medio Oriente	5,4	4,8	4,5	4,5	4,8	5,9	5,5	5,2	5,3
Oceania	1,2	1,3	1,3	1,4	1,3	1,2	1,2	1,1	1,2

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

(1) Albania, Bielorussia, Bosnia Erzegovina, Kosovo, Macedonia, Moldavia, Russia, Serbia, Montenegro, Ucraina.

(2) Andorra, Gibilterra, Islanda, Isole Faroe, Liechtenstein, Norvegia, Svizzera.

(3) Per Ue25 sono Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia. Per Ue27 sono Croazia e Turchia.

(4) Brunei Darussalam, Indonesia, Cambogia, Laos, Myanmar, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.13

Distribuzione delle importazioni settoriali dell'Unione europea per area geografica (*)
(composizione percentuale sulle importazioni settoriali)

	Europa centro-orientale		Candidati Ue (1)		Altri paesi europei		Stati Uniti		America latina		Asia centrale e orientale		Cina		Giappone		Medio Oriente		Africa	
	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007
Prodotti agricoli	3,2	4,6	3,9	3,6	4,6	4,7	14,5	9,7	26,9	33,1	12,8	15,1	2,2	2,5	0,2	0,1	3,2	3,1	19,6	19,0
Prodotti delle miniere e delle cave	15,3	24,7	0,3	0,3	17,6	12,7	1,2	1,1	4,5	5,8	2,6	5,3	0,3	0,3	0,0	0,0	20,9	15,8	23,7	20,8
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	3,2	4,5	3,6	3,9	10,4	10,2	9,9	6,0	27,6	30,0	18,3	24,6	4,1	6,2	0,3	0,2	1,8	1,5	11,4	10,2
Prodotti tessili, articoli della maglieria	1,3	1,5	16,2	17,5	5,4	3,5	5,3	2,6	2,0	1,3	53,6	64,4	12,7	28,1	2,4	1,1	3,7	1,7	6,5	5,0
Articoli di abbigliamento	2,8	2,9	19,6	14,6	1,1	1,2	1,0	0,7	0,6	0,6	55,2	66,4	20,0	38,7	0,2	0,1	1,3	0,5	14,0	10,7
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	2,4	4,5	8,3	2,0	1,8	2,5	2,4	1,3	6,8	6,8	65,7	75,8	30,6	45,5	0,2	0,1	1,0	0,4	5,8	5,2
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	11,7	20,2	6,1	2,9	7,3	5,9	14,9	7,2	8,8	11,3	28,8	40,3	8,1	20,9	0,1	0,0	0,1	0,2	11,2	9,3
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,8	4,4	1,3	2,7	20,3	19,0	28,2	21,9	9,7	14,4	12,8	23,6	3,4	12,0	2,5	1,4	0,8	1,1	2,2	2,4
Prodotti petroliferi raffinati	31,7	41,9	2,5	1,1	9,1	7,5	6,2	6,0	4,0	3,5	3,4	7,8	1,4	0,9	0,2	0,9	13,3	9,8	24,1	12,7
Prodotti chimici e farmaceutici	3,2	5,3	2,0	1,4	20,9	23,2	35,9	27,7	2,9	2,8	21,8	27,1	3,7	6,6	9,5	6,4	3,6	4,7	2,4	2,1
Prodotti farmaceutici e medicinali	0,1	0,1	0,8	0,5	33,4	39,8	42,3	36,3	1,0	0,9	12,1	14,0	3,2	3,9	5,9	4,0	2,3	1,4	0,3	0,3
Prodotti in gomma e plastica	0,4	2,3	4,0	7,6	12,7	10,1	22,3	13,8	1,5	1,9	48,4	55,3	17,3	24,2	11,9	9,0	3,3	3,7	1,5	1,6
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	2,1	3,2	13,0	10,5	9,1	6,3	19,8	11,6	2,8	2,7	41,5	56,0	14,8	38,0	9,5	4,4	2,4	2,6	2,6	2,9
Metalli e prodotti in metalli	15,5	17,0	5,3	4,7	18,4	13,2	12,1	7,5	9,6	11,4	18,3	28,5	5,9	15,6	2,9	2,0	1,8	2,2	9,4	7,2
Prodotti della siderurgia	19,5	20,2	5,5	4,2	18,6	13,5	10,2	7,0	12,0	13,8	10,4	21,5	2,0	10,5	2,0	1,6	1,5	2,2	11,7	8,7
Prodotti finali in metallo	1,5	2,9	4,5	7,2	18,0	12,3	18,8	9,6	1,3	1,3	46,2	58,5	19,8	37,2	6,2	4,1	2,7	2,3	1,2	1,1
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	0,6	1,4	2,3	4,5	16,9	13,4	33,3	20,5	1,6	1,8	35,1	48,6	7,5	20,9	19,1	15,6	1,3	1,2	1,7	2,8
Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione	0,2	0,5	1,1	1,5	4,8	5,5	26,3	15,6	1,6	2,1	54,5	67,4	10,0	32,6	16,2	9,3	1,5	1,1	0,8	1,5
Elettronica	0,1	0,3	0,9	1,2	1,6	1,2	22,8	11,1	1,8	1,8	60,6	78,5	9,2	37,9	16,0	8,9	1,4	0,8	0,3	0,5
Elettrotecnica	0,5	1,7	3,1	3,8	8,6	9,0	23,1	12,2	1,3	2,1	53,7	59,2	16,8	33,5	19,7	9,9	0,9	1,4	3,2	6,0
Strumenti di precisione	0,2	0,4	0,3	0,4	14,9	18,1	44,1	35,5	0,8	3,2	29,3	33,5	6,8	12,1	13,4	10,2	2,7	1,8	0,7	0,8
Mezzi di trasporto	0,6	1,0	2,4	10,0	6,2	4,2	38,4	29,5	7,0	6,5	33,8	39,2	1,6	4,3	21,8	19,3	1,4	0,8	2,7	2,0
Autoveicoli	0,5	0,7	4,2	17,0	3,8	3,4	17,7	15,5	6,2	7,0	59,1	49,0	0,6	3,2	44,8	28,1	0,3	0,4	2,5	2,3
Altri mezzi di trasporto	0,7	1,3	1,2	1,1	7,7	5,2	51,5	47,4	7,6	5,7	17,8	26,6	2,1	5,8	7,1	8,1	2,1	1,3	2,8	1,6
Altri manufatti (inclusi i mobili)	1,7	2,1	2,8	2,6	7,9	5,4	12,1	6,2	1,5	1,2	61,7	75,1	29,2	50,1	7,7	3,0	4,8	3,3	2,3	1,8
Totale	6,9	11,9	3,3	3,6	11,3	11,1	20,6	12,7	5,6	6,2	32,5	36,4	7,5	16,2	9,2	5,5	5,4	5,3	8,5	9,0

(*) I dati del 2000 si riferiscono al commercio estero dell'Ue a 25, mentre quelli del 2007 al commercio estero dell'Ue a 27.

(1) Per Ue25 sono Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia. Per Ue27 sono Croazia e Turchia.

Fonte: elaborazione ICE su dati Eurostat-Comext.

Tavola 2.14

L'arretramento delle esportazioni statunitensi verso l'Ue ha interessato l'insieme dei settori: tra i più penalizzati (con decrementi nel periodo 2000-2007 intorno al 50 per cento) sono da segnalare i prodotti tessili, l'elettronica e l'elettrotecnica. Su tale dinamica ha anche influito il nuovo paradigma della divisione internazionale del lavoro: gli Stati Uniti, forse in maniera più sostanziale di altri paesi avanzati, hanno delocalizzato all'estero ampie fasi delle proprie produzioni manifatturiere. Questo processo è avvenuto sia verso gli altri paesi appartenenti al Nafta¹⁴ sia verso i paesi di recente industrializzazione del Sud-Est asiatico, attraverso investimenti in strutture produttive da parte delle principali multinazionali americane per sfruttare i bassi costi del lavoro. A conferma di questa ipotesi, si può osservare che mentre ancora nel 2000 Stati Uniti e Giappone congiuntamente coprivano quasi il 40 per cento degli acquisti di beni della tecnologia informatica dell'Unione europea, nel 2007 la loro quota si è dimezzata ed è salita al 38 per cento circa quella cinese.

Nell'ultimo anno analizzato, gli Stati Uniti rimangono i primi fornitori dell'Ue in due settori a medio-alto contenuto tecnologico come gli altri mezzi di trasporto e gli strumenti di precisione e il Giappone copre quasi il 60 per cento degli acquisti di autoveicoli dell'Ue dall'area asiatica (era tuttavia il 75 per cento nel 2000).

La Cina detiene la quota massima sulle esportazioni internazionali verso l'Unione europea di prodotti ad alta intensità di manodopera scarsamente specializzata, come calzature e prodotti in cuoio, articoli di abbigliamento e altri manufatti, ma ha superato gli Stati Uniti, oltre che nei succitati prodotti elettronici, anche nella meccanica e nell'elettrotecnica. Copre poi più del 50 per cento delle esportazioni dall'area asiatica dei prodotti finali in metallo e dei materiali non metallici per l'edilizia.

Nelle importazioni di autoveicoli, dietro il Giappone e superando gli Stati Uniti, si collocano i Candidati-Ue, principalmente come conseguenza dello spostamento in Turchia di produzioni del settore da parte di imprese europee negli anni passati. Invece, verso la Croazia si è verificato un fenomeno di delocalizzazione di lavorazioni del comparto dei prodotti tessili e maglieria e, infatti, risulta crescente il peso di quest'ultimi sull'import dell'Ue dall'area dei Candidati-Ue.

Così come è stato rilevato per le esportazioni, anche per le importazioni i paesi dell'Europa centro-orientale hanno registrato un sensibile incremento della quota sulle importazioni dell'Unione europea nel periodo 2000-2007. L'esigenza di approvvigionamento di materie prime energetiche da parte dell'Ue ha determinato il consolidarsi del ruolo dell'Europa centro-orientale, e in particolare della Russia, come principale fornitore. L'importanza assunta da tali paesi ha causato un effetto di sostituzione tra gli esportatori di fonti energetiche di natura fossile in Ue: infatti, in questo settore il peso congiunto di Africa e Medio Oriente si è ridotto di circa il 18 per cento in otto anni, anche a causa della maggiore instabilità politica delle due aree. Oltre alle materie prime di origine fossile, i paesi dell'Europa centro-orientale sono i principali fornitori anche dei prodotti petroliferi raffinati, pertanto, è da attribuire all'area una quota sostanziale del deficit delle partite correnti dell'Ue, derivante dalle materie prime e trasformate energetiche.

Le esportazioni dell'America latina verso l'Unione europea continuano a essere concentrate prevalentemente nei settori di tradizionale specializzazione dei paesi che la compongono: si rafforzano, infatti, le quote detenute nel comparto alimentare e nei prodotti agricoli. Di questi prodotti l'America latina si riconferma il principale fornitore dell'Ue.

¹⁴ Appartengono al *North American Free Trade Agreement*: Canada, Messico e Stati Uniti.

Flussi di IDE in entrata dell'Unione europea per aree geografiche e paesi
(valori in milioni di ecu/euro)

	UE 25									
	2002					2006				
	FLUSSI					STOCK				
	2002	2003	2004	2005	2006	Valori	Peso (1)	Valori	Peso (1)	
Comunità degli Stati Indipendenti	509	835	450	1.509	-1.234	4.130	0,3	8.910	0,4	
Russia	342	705	275	2.690	1.381	3.932	0,3	12.577	0,6	
Candidati Ue (2)	-19	243	274	592	-394	2.310	0,2	13.030	0,6	
Altri paesi europei (3)	15.568	22.488	16.966	22.058	20.370	186.535	14,7	321.896	15,7	
Africa settentrionale	1.681	219	208	135	422	1.900	0,2	4.311	0,2	
Altri paesi africani	1.914	472	779	903	1.504	7.519	0,6	19.189	0,9	
America settentrionale	61.625	66.187	7.089	75.089	82.462	740.604	58,5	1.018.867	49,8	
Stati Uniti	57.609	53.487	11.306	67.214	73.567	659.920	52,2	952.875	46,6	
America centro meridionale	5.289	296	5.534	4.744	2.371	16.214	1,3	42.890	2,1	
Brasile	599	-878	4.018	2.885	1.171	1.593	0,1	10.523	0,5	
Asia centrale e orientale	15.715	6.864	17.308	-4.321	18.823	96.480	7,6	173.245	8,5	
Cina	241	290	463	-126	2.193	517	0,0	3.514	0,2	
Giappone	8.331	4.003	8.167	-4.639	13.792	62.910	5,0	99.145	4,9	
India	133	615	-1	547	482	680	0,1	3.196	0,2	
Asean (4)	3.341	336	2.392	-1.057	3.816	17.592	1,4	41.123	2,0	
Medio Oriente	1.624	-42	-6.262	2.000	10.888	17.121	1,4	34.840	1,7	
Oceania	4.067	497	3.653	5.275	4.471	16.876	1,3	17.745	0,9	
Totale	126.567	125.323	56.736	126.656	167.545	1.265.279		2.044.160		
Variazioni	-	-1,0	-54,7	123,2	32,3	-		61,6		

Nota: i valori sono calcolati in riferimento ai paesi e settori statisticamente rilevabili.

(1) percentuale sullo stock mondiale al netto dei flussi intra-Ue25.

(2) Romania, Bulgaria, Croazia e Turchia.

(3) Islanda, Norvegia, Svizzera, Turchia.

(4) Brunei Darussalam, Indonesia, Cambogia, Laos, Myanmar, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia, Vietnam.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat

Tavola 2.15

Nel 2006 i flussi di investimenti diretti esteri verso l'Unione europea mostrano un andamento crescente per il secondo anno consecutivo. Le aree che maggiormente hanno contribuito a questa tendenza positiva sono l'America settentrionale e l'Asia centrale e orientale. Da quest'ultima, dopo i generalizzati disinvestimenti fatti registrare nel 2005, si è prodotto sia un ritorno massiccio di capitali giapponesi sia un notevole aumento degli investimenti cinesi. Nonostante la debolezza dello yen rispetto alle monete di riferimento europee, il paese nipponico si è ricollocato al terzo posto tra gli investitori in Ue, grazie agli elevati livelli dei profitti generati dalle proprie imprese multinazionali¹⁵. Anche gli Ide cinesi hanno dato un contributo sostanziale ai flussi dall'area asiatica, raggiungendo l'ammontare più elevato da quando viene registrato questo genere di movimenti di capitali. Se confermato nel tempo, questo trend potrebbe indicare che al fenomeno degli investimenti *resource-seeking*, la Cina sta affiancando politiche di internazionalizzazione di più ampio respiro anche in settori tipici della specializzazione dell'Ue, come i servizi finanziari e la manifattura avanzata.

Nel 2006 l'America settentrionale e gli Stati Uniti continuano a fornire il contributo principale ai flussi di Ide in ingresso nell'Unione europea, raggiungendo i valori massimi dal 2002. Di particolare rilievo sono risultate alcune operazioni di acquisizione in settori come le telecomunicazioni e l'elettronica per le tecnologie informatiche. Dietro il Nord America, la seconda area di origine dei movimenti di capitali verso l'Ue rimane quella degli Altri paesi europei, grazie all'apporto della Svizzera, che si riconferma il secondo investitore mondiale nell'area, sebbene abbia

¹⁵ Si veda nota 13.

fatto registrare una lieve contrazione dei flussi rispetto all'anno precedente.

Sono risultati in consistente aumento rispetto alla loro tendenza di lungo periodo gli Ide dal Medio Oriente, la maggior parte dei quali proveniente dagli stati dell'area esportatori di petrolio. Gli ingenti capitali di cui dispongono, stanno rendendo questi paesi particolarmente attivi sul fronte delle acquisizioni di attività all'estero, anche tramite lo strumento dei fondi di investimento. I principali target di queste strategie di internazionalizzazione sono stati i paesi in via di sviluppo, ma anche l'Unione europea ha registrato operazioni significative provenienti dall'area mediorientale. Tra i settori coinvolti si segnalano la logistica, l'industria aeronautica e i servizi alberghieri.

RICADUTE DELL'AUMENTO DEL PREZZO DEL PETROLIO SUL TRAFFICO COMMERCIALE TRA L'UE15 E I SUOI FORNITORI DI GREGGIO

di Salvatore Baldone e Lucia Tajoli*

Introduzione

I prezzi in dollari del petrolio di qualunque origine e qualità sono aumentati nell'ultimo anno a tassi altissimi e largamente inattesi. All'inizio dell'estate 2008 il prezzo 'medio' del petrolio risulta sostanzialmente raddoppiato rispetto ad un anno fa, il che ha ovviamente impresso una forte accelerazione ai trasferimenti di ricchezza tra paesi importatori e paesi produttori. Questi trasferimenti internazionali non sono mai stati di dimensioni trascurabili, come stanno a dimostrare gli enormi progetti di investimenti pubblici in infrastrutture in molti paesi produttori, tra i quali spiccano ad esempio gli Emirati Arabi Uniti, e la recente attenzione dedicata ai fondi sovrani, alle loro attività di investimento internazionale e al loro ruolo nella ricerca di un riequilibrio dell'economia mondiale resosi necessario a seguito della crisi creditizia e finanziaria innescata nell'estate 2007 dagli Stati Uniti.¹

Ovviamente, i trasferimenti internazionali di ricchezza connessi agli scambi di materia prima energetica hanno effetti oltre che sui flussi finanziari anche su quelli commerciali. Questi effetti risultano asimmetrici tra paesi importatori di energia, i quali differiscono tra loro essenzialmente per la loro capacità di finanziare l'importazione di energia mediante l'esportazione di prodotti della trasformazione industriali 'adeguati' per valore e per composizione merceologica.²

Nel presente lavoro vengono analizzati questi effetti commerciali legati alla forte crescita nel valore delle importazioni petrolifere dell'Unione europea, con particolare riferimento all'andamento delle esportazioni Ue15 verso i paesi fornitori di petrolio.

1. Importazioni di petrolio ed esportazioni di manufatti

Innanzitutto esaminiamo il quadro sintetico dell'evoluzione delle importazioni di petrolio e delle esportazioni di manufatti da parte dei paesi dell'Ue15 verso i paesi produttori di petrolio. Nella Tavola 1 vengono riportati i valori degli scambi commerciali tra l'Ue15 e i suoi principali fornitori di petrolio³ suddivisi per aree geografiche,⁴ da cui emerge la forte crescita del valore delle importazioni di greggio dal 1995 al 2007, il lasso di tempo coperto da questa indagine.

* Politecnico di Milano

¹ Sul ruolo dei fondi sovrani si veda il contributo di Goldstein e Subacchi nel capitolo 1 di questo Rapporto.

² Tra le contropartite usate dai paesi importatori per finanziare l'importazione di prodotti energetici non consideriamo in questo lavoro i servizi.

³ La fonte dei dati presentati in questo lavoro è il database, External trade, disponibile sul sito Eurostat della Commissione Europea all'indirizzo <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.

⁴ Nell'analisi che segue, parlando di paesi fornitori di greggio facciamo riferimento a Federazione Russa, Norvegia, Medio Oriente (Arabia Saudita, Emirati Arabi Uniti, Iraq, Iran, Kuwait e Siria), Nord Africa (Algeria, Egitto, Libia, Tunisia e Nigeria), Area del Caspio (Azerbaijan e Kazakistan), Altri Fornitori (Angola, Brasile, Camerun, Gabon, Guinea Equatoriale, Messico e Venezuela). Questi sono i principali fornitori dell'Ue15 e coprono circa il 95-97 per cento (a seconda dell'anno di riferimento) delle importazioni europee di greggio.

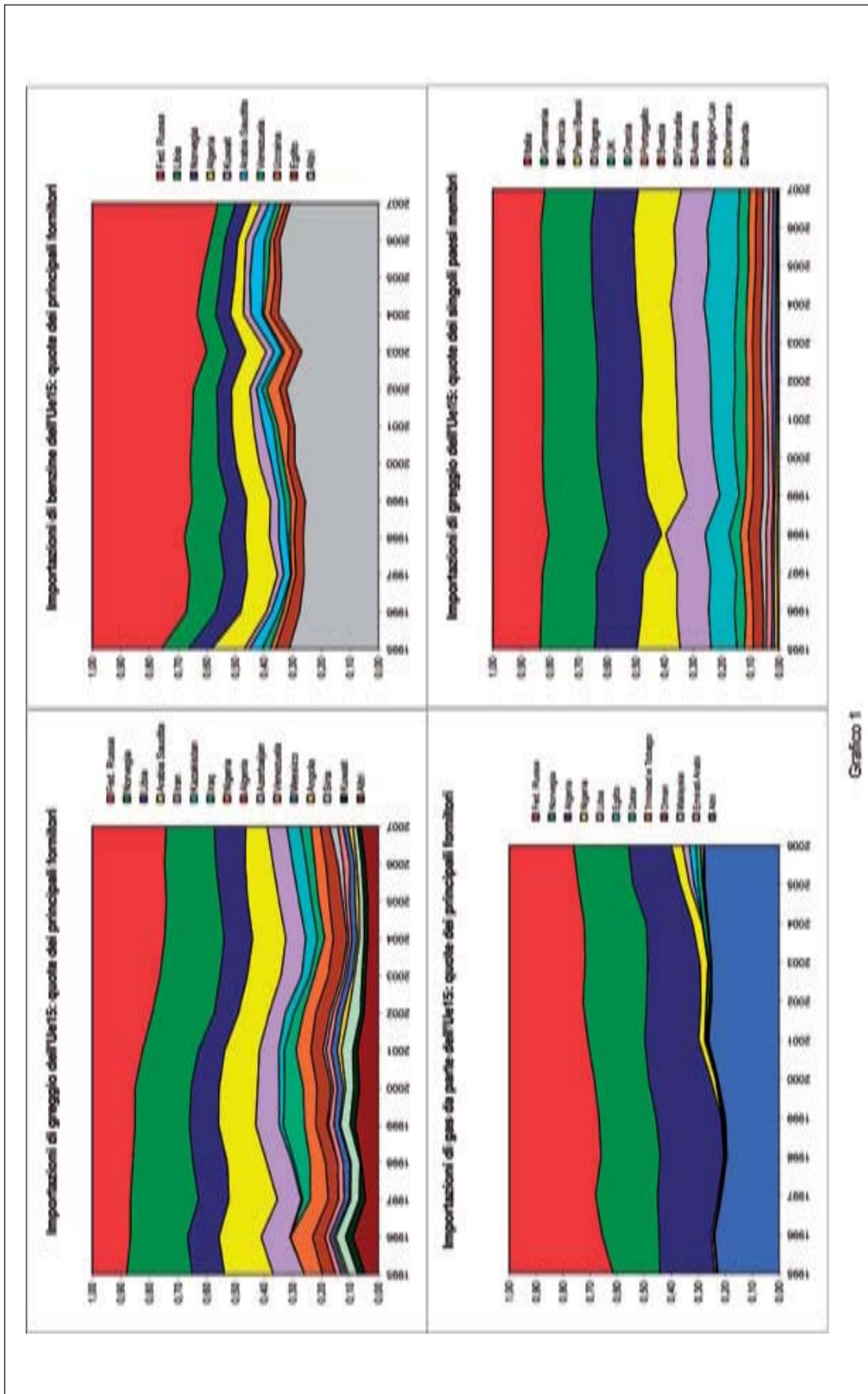
La crescita non è però stata uniforme per tutti i paesi. E' possibile notare nel Grafico 1 il forte aumento della quota di importazioni provenienti dalla Russia, che si attesta dal 2001 in poi come il principale fornitore di prodotti energetici dell'Ue15 non solo con riferimento al petrolio, ma anche considerando le importazioni di benzine e di gas, mentre la Norvegia passa al secondo posto.

Dal lato dei membri dell'Unione europea, le quote di importazione risultano più stabili, e i paesi più grandi ricoprono quote maggiori di importazioni, anche se queste non sono esattamente proporzionali al Pil dei diversi membri: l'Italia nel 2007 risulta infatti importare più greggio di Germania e Francia paesi che hanno diversificato le proprie fonti energetiche nella direzione del carbone il primo e del nucleare il secondo.

Traffico commerciale dell'Ue15 con i principali fornitori esterni di greggio
(miliardi di euro)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Esportazioni verso:													
Fed. Russa	16,1	19,1	25,5	21,2	14,7	19,9	28,0	30,5	33,2	40,1	48,6	61,0	73,9
Norvegia	17,5	19,8	23,4	25,1	23,2	25,6	26,2	26,6	25,9	28,8	31,4	35,4	39,7
Medio Oriente	22,4	24,5	29,9	29,4	28,0	34,2	40,4	43,0	45,0	48,7	59,6	59,0	62,5
Nord Africa	18,2	19,1	21,9	24,2	24,5	27,6	30,4	30,3	29,1	32,5	35,0	36,6	41,7
Area del Caspio	0,6	0,7	1,7	1,6	1,2	1,5	1,9	2,1	2,5	4,0	4,4	5,9	6,3
Altri Fornitori	19,9	21,1	27,7	30,9	30,2	37,1	40,9	37,1	32,3	34,1	38,9	44,5	51,2
Totale	94,7	104,4	130,0	132,4	121,8	146,0	167,7	169,7	167,9	188,3	217,9	242,3	275,3
Importazioni da:													
Fed. Russa	21,5	23,4	27,0	23,2	26,0	45,7	47,8	47,8	52,9	64,6	86,9	107,9	108,6
Norvegia	25,5	27,9	33,7	28,1	29,6	46,1	45,1	46,5	49,1	53,8	65,7	77,5	75,1
Medio Oriente	18,2	19,7	22,5	16,0	22,4	39,7	32,7	29,3	29,9	36,8	53,4	55,4	50,8
Nord Africa	19,6	24,0	27,2	22,1	24,6	44,8	43,3	38,1	41,1	44,8	60,7	75,8	73,3
Area del Caspio	0,4	0,5	1,5	1,0	2,2	4,2	4,2	4,8	4,6	6,8	10,5	16,6	18,2
Altri Fornitori	18,2	17,9	21,4	21,7	23,2	32,4	34,3	31,5	30,5	33,1	42,2	49,0	57,7
Totale	103,5	113,3	133,3	112,2	127,9	212,9	207,4	197,9	208,2	240,0	319,4	382,2	383,8
di cui greggio:													
Fed. Russa	4,9	6,7	7,0	4,7	7,4	14,6	15,7	17,6	20,5	26,0	39,5	46,9	46,5
Norvegia	10,2	11,0	14,1	8,3	10,3	21,6	19,2	19,6	20,3	24,4	31,4	35,8	32,1
Medio Oriente	13,8	15,4	17,0	10,6	16,5	31,4	24,0	21,1	21,1	24,9	35,1	40,6	37,0
Nord Africa	10,6	14,5	13,6	9,4	10,9	23,6	20,5	17,6	19,9	23,1	32,7	40,1	37,0
Area del Caspio	0,0	0,1	0,4	0,3	1,2	2,9	3,0	3,7	3,8	5,7	9,0	13,6	15,0
Altri Fornitori	2,0	2,1	2,6	2,1	2,4	5,1	6,0	5,9	4,8	4,9	9,3	11,6	13,1
Totale	41,5	49,7	54,5	35,5	48,7	99,2	88,4	85,5	90,4	109,0	157,0	188,5	180,7
Saldi													
Fed. Russa	-5,4	-4,3	-1,5	-2,0	-11,2	-25,8	-19,8	-17,4	-19,7	-24,5	-38,4	-46,9	-34,7
Norvegia	-8,0	-8,1	-10,4	-3,0	-6,4	-20,5	-19,0	-19,9	-23,2	-25,0	-34,3	-42,2	-35,5
Medio Oriente	4,2	4,9	7,4	13,4	5,6	-5,5	7,7	13,7	15,0	11,9	6,2	3,6	11,7
Nord Africa	-1,4	-4,9	-5,3	2,1	-0,1	-17,2	-12,9	-7,8	-12,1	-12,2	-25,6	-39,2	-31,6
Area del Caspio	0,2	0,2	0,1	0,6	-1,0	-2,6	-2,2	-2,7	-2,0	-2,8	-6,1	-10,7	-11,9
Altri Fornitori	1,6	3,2	6,4	9,2	7,0	4,6	6,5	5,7	1,8	1,0	-3,3	-4,6	-6,5
Totale	-8,8	-8,9	-3,2	20,2	-6,1	-67,0	-39,7	-28,3	-40,2	-51,7	-101,4	-139,9	-108,4

Tavola 1



L'andamento delle importazioni energetiche dell'Ue15 in volume risulta decisamente più contenuto rispetto a quanto osservato per i valori (Grafico 2). Le importazioni di greggio si caratterizzano per un andamento quasi costante tra il 1995 e il 2002, con una crescita più sostenuta dal 2002 al 2005, e per una caduta negli ultimi due anni del periodo campionario. L'aumento del valore delle importazioni è infatti attribuibile soprattutto alla crescita dei valori medi unitari, che dal 2003 al 2007 risultano circa raddoppiati. L'aumento dei prezzi ha indotto da un paio d'anni una riduzione delle quantità importate, che ha fortemente ridotto la dinamica del valore delle importazioni di greggio nell'ultimo anno, e ha portato ad una contenuta riduzione del saldo negativo della Ue15 verso i fornitori di petrolio.

A fronte di tale andamento delle importazioni, le esportazioni complessive dell'Ue15 verso il resto del mondo e i paesi fornitori di petrolio hanno avuto l'andamento riportato nel Grafico 3. Si può notare come la forte crescita delle esportazioni verso l'intera area extra Ue15 sia stata ancora più pronunciata verso i paesi produttori di petrolio dal 2000 in avanti: dopo la perdita di peso dell'insieme dei paesi fornitori verificatasi tra il 1998 e il 2000, la loro importanza è venuta crescendo in maniera sistematica e monotona, passando dal 15 per cento del 2000 al 20 per cento del 2007.

L'andamento crescente delle esportazioni Ue15 verso i produttori di petrolio sembra indicare che una quota più o meno rilevante dei ricavi (crescenti) derivanti dalla vendita del petrolio viene poi riutilizzata nell'acquisto di merci europee: in effetti per l'Ue15 la quota della spesa per l'importazione di petrolio è passata dal 19 per cento del totale delle importazioni del 1995 al 25 per cento del 2007 mentre quella delle nostre esportazioni assorbite dai fornitori di petrolio è passata dal 16 al 20 per cento del totale esportato verso i paesi extra Ue15.

L'andamento delle esportazioni Ue15 verso le aree di approvvigionamento segue in parte l'andamento delle quote delle stesse come fornitrici di greggio: come è evidenziato nella seconda tavola del Grafico 3, il peso della Federazione Russa cresce anche come mercato di sbocco per l'Ue15, diminuisce invece quello della Norvegia mentre il Medio Oriente rimane sostanzialmente stabile.

L'importanza dei fornitori di petrolio come mercati di sbocco è piuttosto differenziata per i diversi paesi membri dell'Ue15 (Grafico 4), andando dalle quote decisamente elevate di Finlandia, Svezia,⁵ a quelle ridotte di Irlanda e Austria. Inoltre, come si può osservare sempre nel Grafico 4, anche la crescita di peso dei mercati dei paesi fornitori di petrolio non è affatto uniforme tra i paesi dell'Ue15.

I Grafici 5 e 6 mostrano per le principali aree di approvvigionamento il peso dei singoli paesi membri dell'Ue15 sia come importatori di greggio sia come esportatori di manufatti. Si evidenzia, dal lato delle importazioni, la posizione dei Paesi Bassi, sempre superiore alla loro dimensione economica per il noto ruolo di mercato spot europeo del greggio e caratterizzata da una forte espansione negli approvvigionamenti dalla Federazione Russa. Va notato che anche dal lato delle esportazioni i Paesi Bassi occupano per tutte le aree di approvvigionamento una posizione di relativo rilievo. La posizione della Germania è forte dal lato delle esportazioni anche verso quelle aree di modesto rilievo per i suoi approvvigionamenti con l'esclusione del Nord Africa dove la Francia sfrutta, con l'Italia, la vicinanza geografica ed, in proprio,

⁵ L'elevata quota del Portogallo è dovuta non tanto ad una spiccata capacità di penetrazione sui mercati dei fornitori quanto piuttosto ad una scarsa propensione ad esportare al di fuori dell'Ue: nel 2007 le esportazioni extra Ue del Portogallo sono state pari al 5.4 per cento del suo Pil contro una media del 10.1 per cento dell'Ue15.

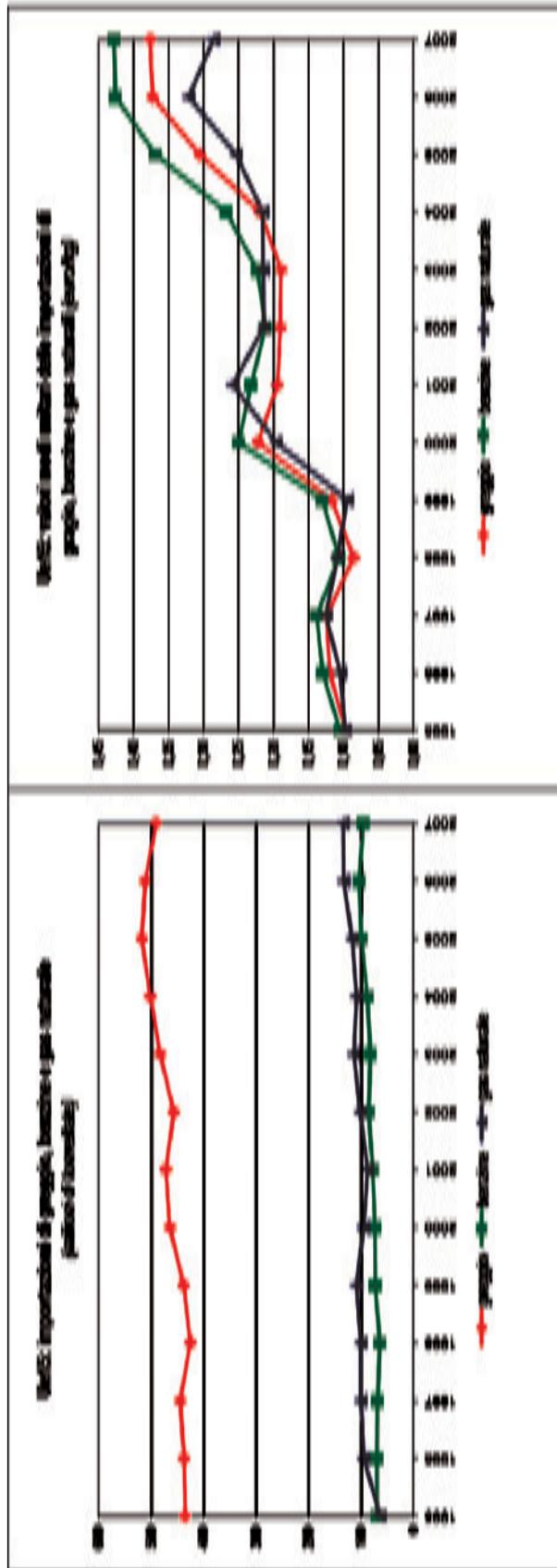


Grafico 2

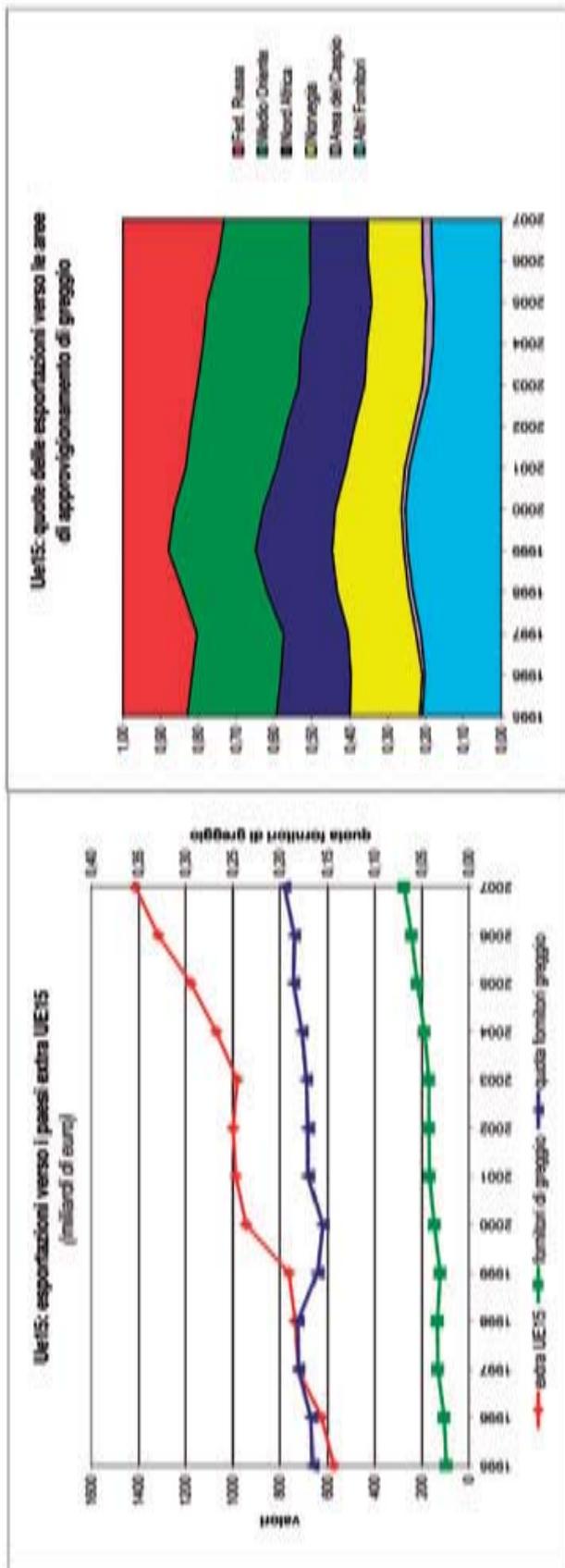
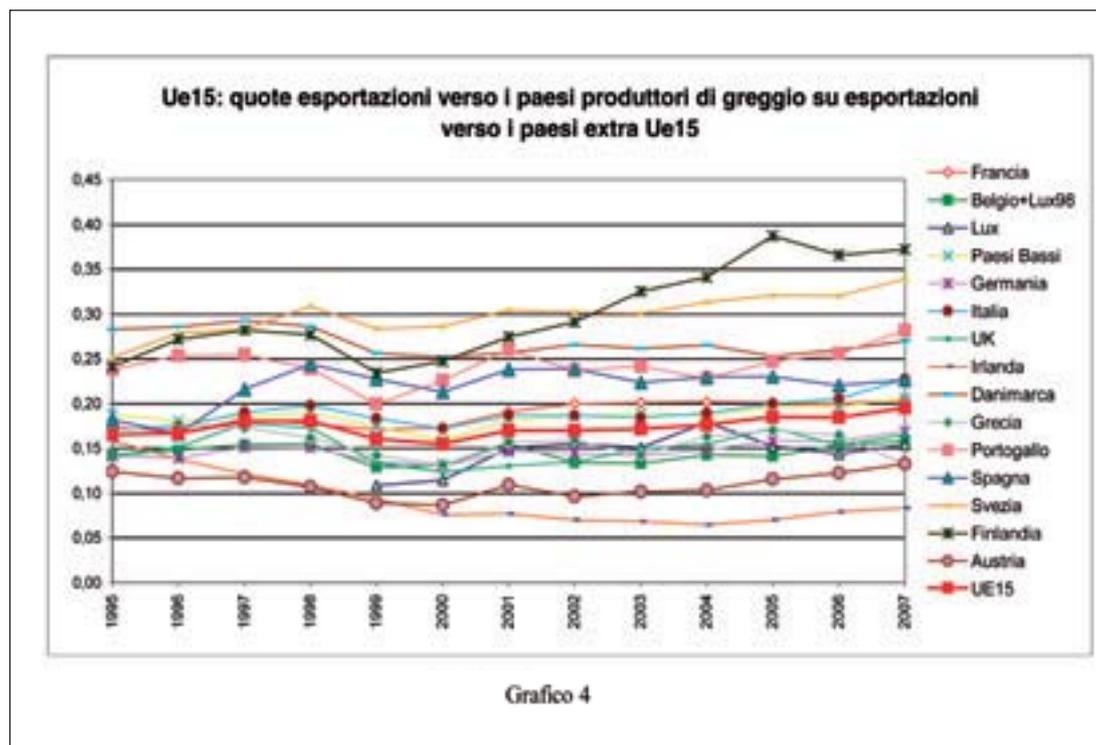


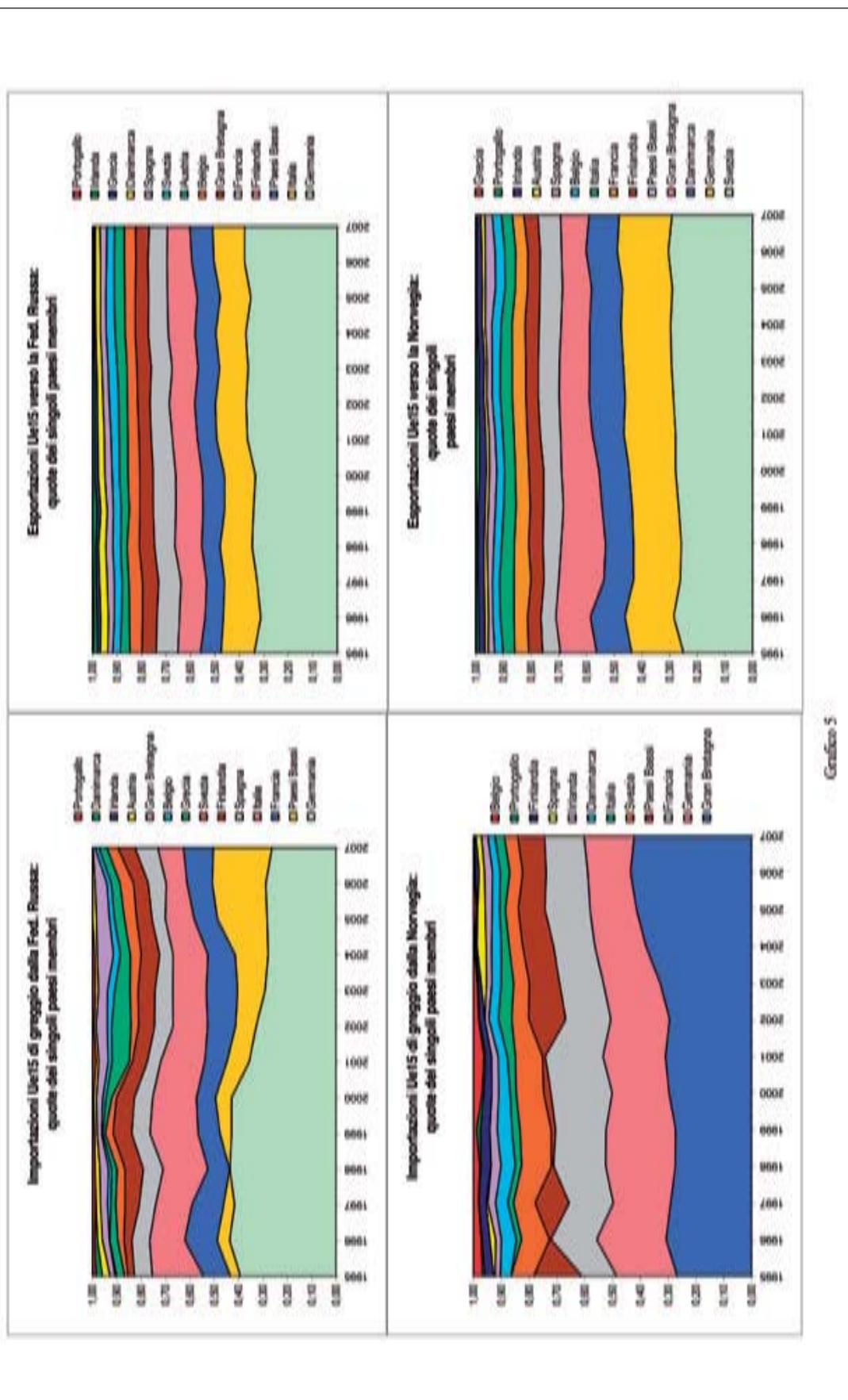
Gráfico 3



vecchi legami 'culturali' con l'area in questione. L'Italia si difende nelle aree di maggiore presenza dal lato delle importazioni di greggio soprattutto nelle esportazioni verso la Federazione Russa. Meno incisivo dal lato delle esportazioni è invece il ruolo della Francia se si esclude, come appena ricordato, l'area del Nord Africa.

Partendo dall'osservazione di questi andamenti ci si può interrogare sulla relazione esistente tra importazioni di petrolio (e le rendite generate da queste), e le esportazioni verso i produttori di greggio: l'aumento di importazioni e di potere d'acquisto si traduce, e in quale misura, in aumento di spesa dei paesi fornitori di petrolio? In altre parole, le rendite dei produttori di petrolio 'tornano' all'Ue15 nella forma di spesa in manufatti? Per cercare di analizzare questa relazione, abbiamo stimato un modello gravitazionale modificato applicato alle esportazioni dei paesi dell'Ue15 verso i paesi fornitori di petrolio. Nei lavori sui rapporti commerciali tra paesi che utilizzano il modello gravitazionale, l'ipotesi è che gli scambi bilaterali siano proporzionali alla capacità produttiva dell'esportatore (rappresentata dal suo Pil) e alla capacità di assorbimento o di spesa del mercato di destinazione (anche questa rappresentata dal Pil), e inversamente proporzionali alla distanza geografica e ad altri ostacoli agli scambi. Ciò che noi verifichiamo è se la capacità di spesa dei paesi produttori di petrolio sia approssimabile con il valore delle loro vendite petrolifere, e – dato che il modello stimato guarda ai flussi bilaterali – se la spesa sia rivolta agli stessi paesi che importano il petrolio prodotto. I risultati delle stime sono riportati nella Tavola 2.

Nelle diverse stime, la variabile dipendente è sempre data dal valore delle esportazioni da un paese Ue15 verso un paese fornitore di petrolio in un determinato anno. La prima e la seconda colonna della Tavola 2 riportano i risultati delle stime gravitazionali tradizionali, con due diversi metodi di stima: i risultati sono del tutto in linea con le attese, sia per quanto riguarda il segno e la significatività dei coeffi-



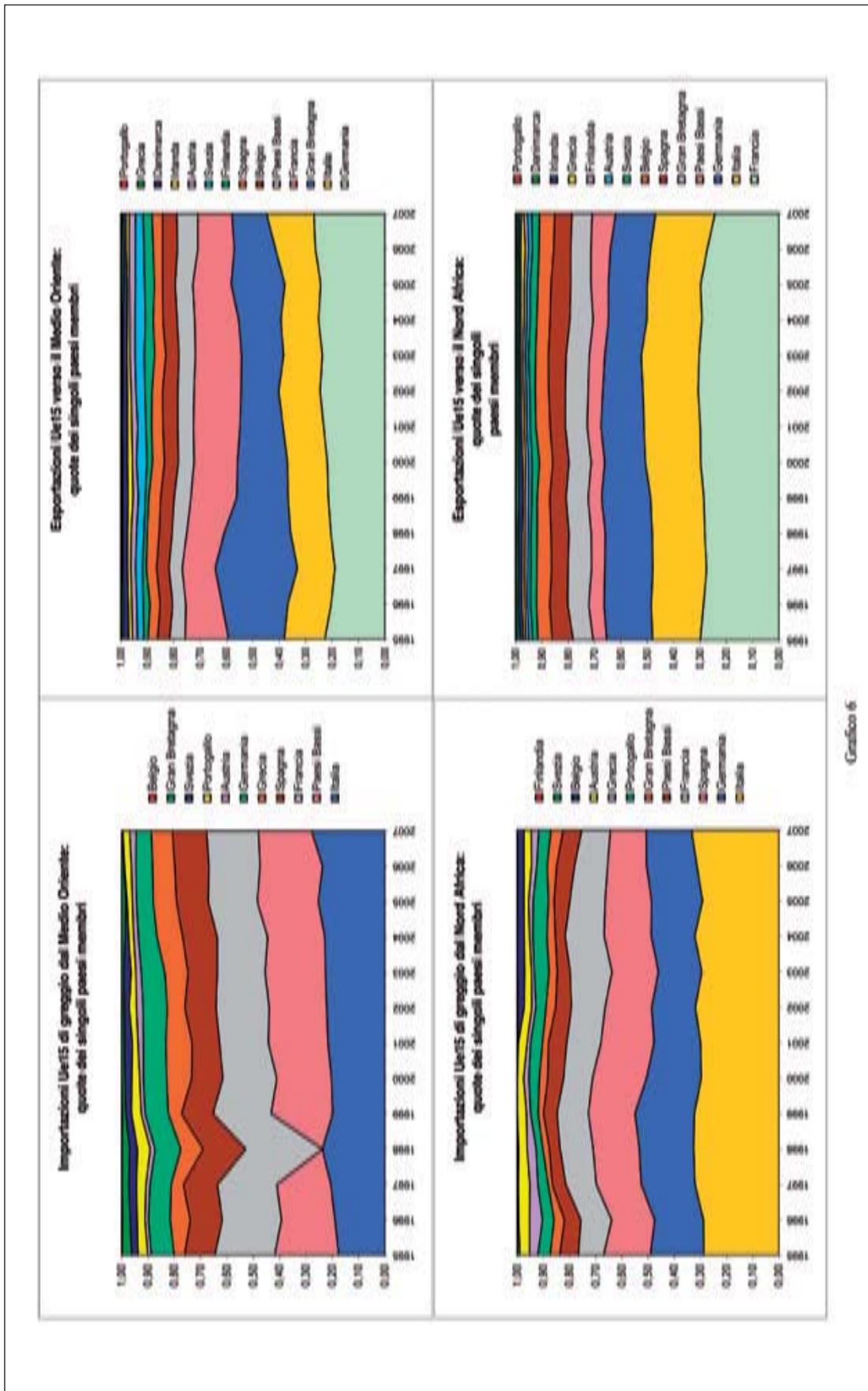


Gráfico 6

cienti, che per quanto riguarda i valori.⁶ Nella terza colonna l'equazione viene stimata utilizzando come variabili esplicative il Pil del paese esportatore membro dell'Ue15 ($GDP(i,t)$), la distanza geografica tra esportatore e importatore, e il valore delle importazioni di petrolio del paese Ue15 dallo stesso fornitore j verso cui si esporta ($ImpOil(i,j,t)$), variabile utilizzata come indicatore del trasferimento di reddito dal paese i verso il fornitore di petrolio j . La capacità esplicativa di questa regressione è minore delle precedenti, come mostra il minore valore di R^2 , ma la variabile importazioni di petrolio risulta positiva e decisamente significativa, confermando che vi è una correlazione tra gli scambi bilaterali di petrolio e manufatti. Il coefficiente ridotto sembra però indicare che il valore delle esportazioni verso uno specifico paese attivate dalle importazioni di petrolio dallo stesso paese è piuttosto modesto.

Risultati della stima del modello gravitazionale degli scambi Ue15 con i fornitori di petrolio

Variabile dipendente: $Export(i,j,t)$ (esportazioni da paese i Ue15 a paese j fornitore di petrolio)

Variabili esplicative	Modello gravitazionale base	Modello gravitazionale base	Con valore delle importazioni petrolifere	Con volume delle importazioni petrolifere e VMU
$GDP(i,t)$	1.1697 (63.61)	0.3920 (5.59)	1.6404 (28.54)	0.7336 (6.99)
$GDP(j,t)$	0.9260 (78.33)	0.7108 (15.84)		
Distanza (i,j)	-0.9058 (-29.60)		-0.0076 (-0.26)	-0.0669 (2.48)
$ImpOil(i,j,t)$			0.0148 (5.58)	
$ImpOilQ(i,j,t)$				0.0095 (1.52)
$VMUOil(i,j,t)$				0.4032 (10.19)
Metodo di stima	OLS	Effetti fissi (within)	Effetti fissi (within)	Effetti fissi (within)
No. osservazioni	3489	3489	3965	1916
R^2	0.7635	0.6245	0.3170	0.2620

Nota: i indica il paese membro Ue15, j il paese fornitore di petrolio, t l'anno dell'osservazione (dal 1995 al 2006); tutte le variabili sono in logaritmi. In parentesi il valore t-Student del coefficiente.

Tavola 2

Nell'ultima colonna della Tavola 2, il valore delle importazioni di petrolio del paese i dal paese j viene scomposto nella quantità di greggio importata ($ImpOilQ(i,j,t)$) e nel valore medio unitario pagato dal paese i al paese j ($VMUOil(i,j,t)$). Come si può osservare, la quantità importata di petrolio ha coefficiente positivo, ma non significativo, mentre il VMU risulta oltre che positivo molto significativo. Il coefficiente più alto di quest'ultima variabile insieme alla maggiore significatività sembra dare conferma all'ipotesi del ruolo della rendita: è il maggiore prezzo del petrolio che aumenta la capacità di acquisto dei paesi fornitori di petrolio e che traina le esportazioni Ue15 verso questi paesi. Ovviamente non tutta la rendita petrolifera viene necessariamente spesa nel paese che ha importato il petrolio, e questo risulta nel valore relativamente basso di R^2 , ma un effetto moderatamente positivo di 'ritorno' della rendita rimane.

⁶ Altri test di stima, qui non riportati per ragioni di spazio, confermano la significatività degli effetti fissi per paese esportatore e importatore, che vengono quindi mantenuti anche nelle altre regressioni.

2. Ulteriori evidenze

Un'ulteriore evidenza che una quota dell'extra rendita petrolifera percepita dai produttori a seguito della crescita del prezzo relativo del petrolio vada ad intensificare le esportazioni dell'Ue15 verso i suoi fornitori di greggio può essere colta sulla base di un semplice controfattuale. L'esercizio consiste nel rapportare il valore delle esportazioni dei paesi dell'Unione non al valore effettivo delle importazioni di greggio ma al valore che queste ultime avrebbero avuto se il prezzo del petrolio fosse cresciuto esattamente come il prezzo dei beni che i fornitori hanno acquistato in Europa.⁷ In questo modo è possibile definire una propensione ad importare da parte dei paesi fornitori su un reddito petrolifero indicizzato:

- alla dinamica dei costi di produzione non petroliferi,
- al tentativo dei paesi Ue di recuperare una parte del reddito espropriato dall'aumento del prezzo del petrolio attraverso il trasferimento dei maggiori costi di produzione di origine petrolifera sul prezzo dei prodotti,
- all'aumento del prezzo dei beni dovuto all'eventuale processo di miglioramento qualitativo delle importazioni.

I dati ricostruiti del valore delle importazioni di petrolio consentono, in primo luogo, di stimare l'entità dell'extra rendita petrolifera nei confronti dell'Ue15 vale a dire di quella parte della rendita petrolifera dovuta alla semplice variazione del prezzo relativo del greggio rispetto al prezzo dei beni scambiati contro petrolio. I dati per le diverse aree di approvvigionamento sono riportati nel Grafico 7. Tra il 2004 e il

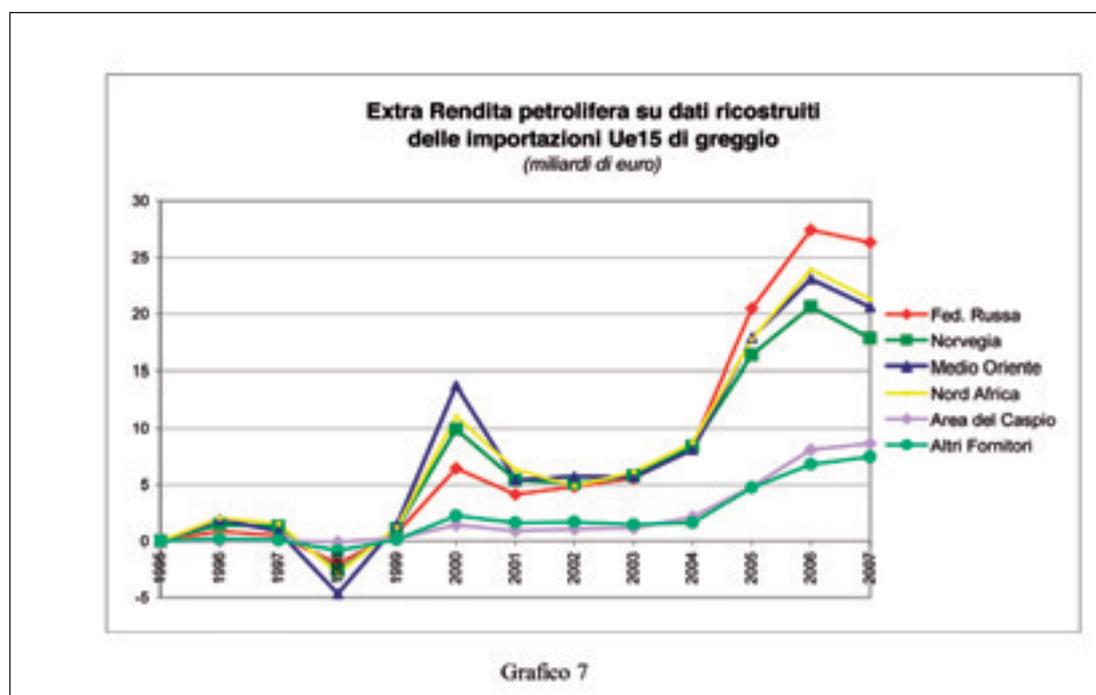


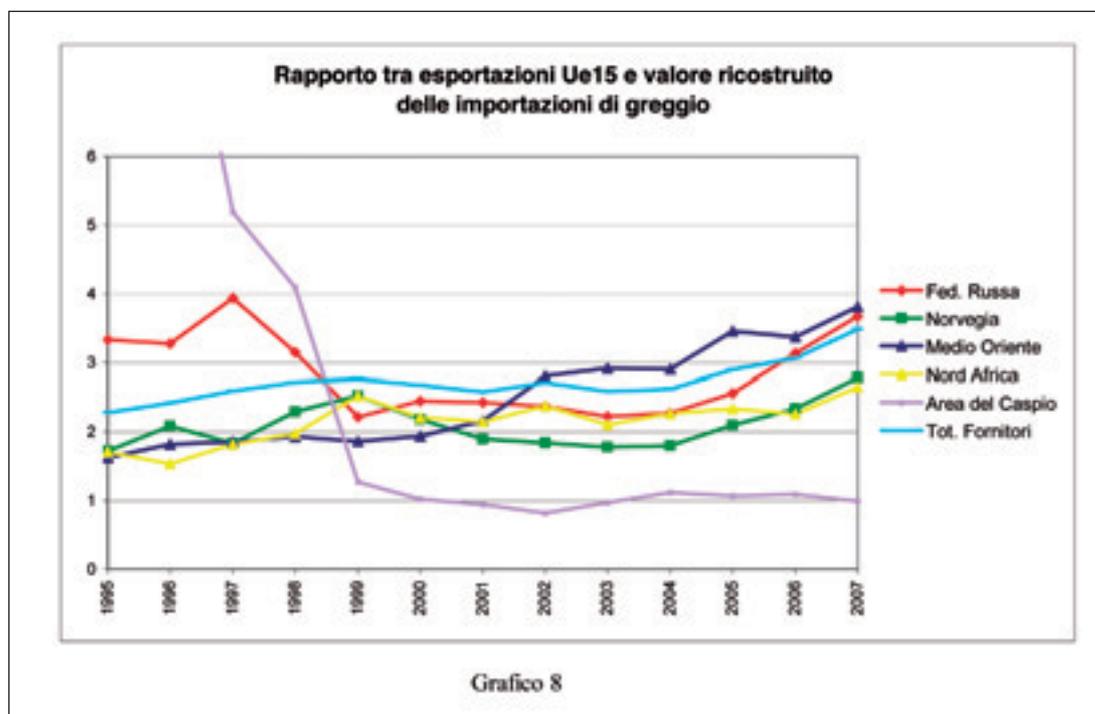
Grafico 7

⁷ Nell'esercizio i prezzi sono approssimati dai valori medi unitari. Il valore medio unitario delle importazioni di greggio del 1995 è indicizzato alla dinamica del valore medio unitario delle esportazioni dell'Ue15 verso il complesso dei paesi fornitori. Il valore unitario così ricostruito è quindi utilizzato per valutare le quantità importate di greggio.

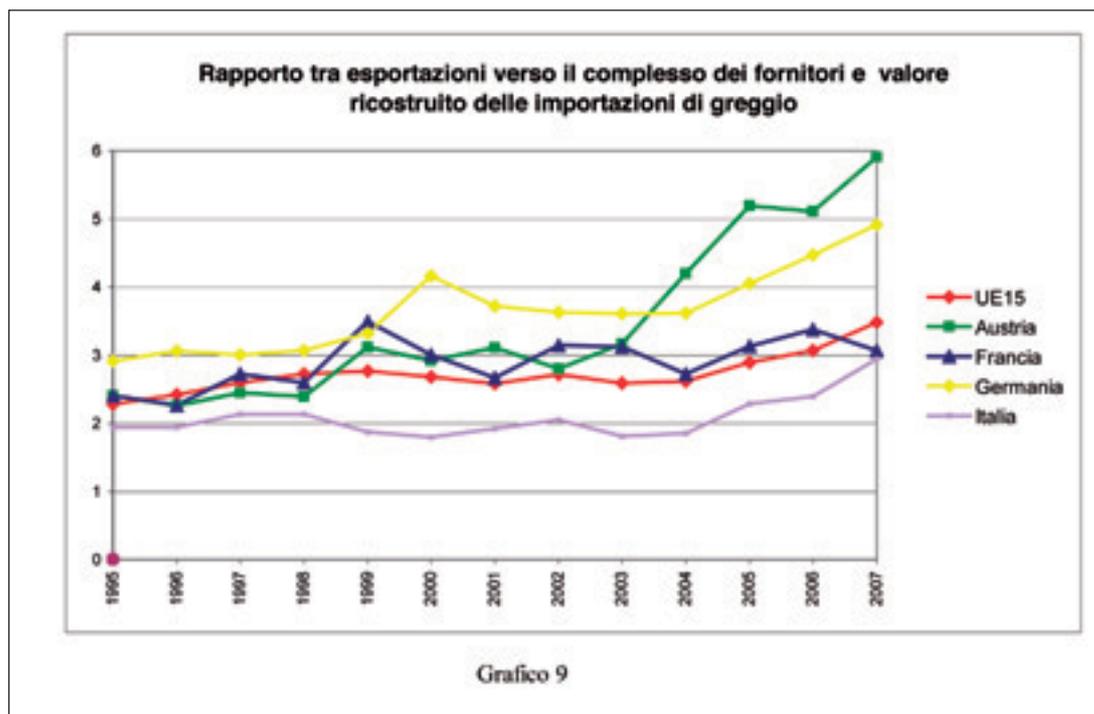
2006 l'extra rendita complessiva quasi triplica seguendo traiettorie singole legate alle specifiche dinamiche dei volumi importati. La variazione di segno differenziato dell'extra rendita delle diverse aree tra il 2006 e il 2007 riflette sostanzialmente una caduta dei volumi importati di greggio di quasi il 2 per cento dalla Federazione Russa, di oltre il 10 per cento dalla Norvegia e dal Medio Oriente, di oltre il 7 per cento dal Nord Africa contro un aumento di circa il 10 per cento sia dall'Area del Caspio che dagli Altri Fornitori.

Nel Grafico 8 è riportato l'andamento del rapporto tra le esportazioni Ue15 ed il valore così ricostruito delle importazioni di greggio per il complesso dei fornitori dell'Ue15 e per le singole aree di approvvigionamento.⁸ Se si esclude l'Area del Caspio che è un fornitore nuovo commercialmente in via di assestamento, tutte le aree di approvvigionamento evidenziano, a partire dal 2004, un incremento del rapporto tra le esportazioni Ue15 verso tali aree ed il valore ricostruito delle corrispondenti importazioni di petrolio. E' evidenza questa che una quota dell'extra rendita petrolifera va ad incrementare le esportazioni europee verso i fornitori. Particolarmente accentuato è l'aumento di tale rapporto per la Federazione Russa che tra i principali fornitori rappresenta il mercato di sbocco più rilevante e la cui rendita è alimentata non solo dal petrolio ma anche dal gas naturale e dai distillati.

Da ultimo il Grafico 9 riporta l'andamento dell'indicatore in esame relativamente ad una selezione di paesi dell'Ue15 verso il complesso dei Fornitori di greggio. Per tutti i paesi selezionati il rapporto tra le esportazioni ed il valore ricostruito



⁸ E' stata esclusa l'area Altri Fornitori in quanto le importazioni di greggio da questa area costituiscono una quota contenuta dell'interscambio commerciale con l'Ue15.



delle importazioni di greggio aumenta a partite dal 2004. Solo per la Francia si manifesta una inversione di tendenza nel 2007 a causa di un rallentamento nella crescita delle esportazioni. Buona la dinamica dell'indicatore per l'Italia che nel 2007 praticamente colma il suo divario con la Francia pur rimanendo sistematicamente al di sotto della media Ue15 nella sua capacità relativa di esportare verso i propri fornitori di greggio.

Vanno in conclusione notate l'andamento e la posizione della quota delle esportazioni per Austria e Germania. Nella parte terminale del periodo campionario per entrambi i paesi il rapporto è in deciso rialzo e decisamente superiore alla media Ue15: non a caso si tratta di due paesi con saldo commerciale tendenzialmente attivo con il complesso dei fornitori di greggio.

3. Conclusioni

L'aumento dei prezzi del greggio dal 2003 in avanti ha inciso significativamente sui saldi commerciali tra l'Ue15 e i paesi produttori di petrolio. La crescita del valore degli scambi non si però verificata solo dal lato delle importazioni dell'Ue15. La crescente rendita petrolifera dei paesi fornitori si è almeno in parte tradotta in un aumento dei flussi di esportazioni dall'Ue15. L'espansione di questi mercati di sbocco è stata di entità diversa nelle varie aree geografiche, ampliando in particolare il ruolo della Federazione Russa come partner commerciale dell'Ue15. L'entità dell'effetto è stata in genere diversa sulle esportazioni dei singoli paesi membri dell'Ue15, riflettendo le diversità di specializzazione produttiva. L'analisi svolta conferma comunque il ruolo significativo della rendita petrolifera nell'attivare le esportazioni dei paesi dell'Unione europea.

LA NUOVA POLITICA EUROPEA INTEGRATA DELL'ENERGIA E DEL CLIMA

di Marzio Galeotti*

Introduzione: Kyoto e oltre

Con il 1° gennaio 2008 è iniziato il periodo di applicazione del Protocollo di Kyoto, il primo storico accordo internazionale per la riduzione dei gas ad effetto serra tra i paesi che, oltre ad averlo stipulato nel 1997, lo hanno anche successivamente ratificato. Come è noto il protocollo prevede una riduzione delle emissioni di gas clima-alteranti (principalmente la CO₂) del 5,2 per cento rispetto ai livelli del 1990 da realizzarsi nel quinquennio 2008-2012. L'Unione europea dei 15 (Ue15) deve in particolare operare una riduzione dell'8 per cento, uno sforzo ripartito poi tra i vari stati membri con l'Italia tenuta ad una riduzione del 6,5 per cento delle proprie emissioni. E' altrettanto noto che l'impegno non riguarda i paesi in via di sviluppo, nonostante alcuni di essi siano diventati oggi i maggiori generatori di emissioni, e le cosiddette economie in transizione (parti delle quali sono poi entrate nell'odierna Unione europea a 27 paesi).

Per facilitare il raggiungimento dell'obiettivo il protocollo prevede il ricorso a due noti strumenti di flessibilità: l'introduzione di un mercato internazionale dei permessi di emissione e la realizzazione di progetti di trasferimento tecnologico da parte di enti dei paesi industrializzati a favore delle economie in transizione (JI - Joint Implementation) o in via di sviluppo (CDM - Clean Development Mechanism). Si tratta di progetti che conducono a una riduzione delle emissioni nei paesi ospitanti che sono però accreditate ai paesi che hanno realizzato il progetto.

Anche quando il protocollo non avesse perso per strada un paese importante come gli Stati Uniti d'America che notoriamente hanno deciso di non ratificare l'accordo, l'impatto concreto sulla riduzione delle emissioni sarebbe stato trascurabile rispetto a quanto gli esperti giudicano necessario. Questa affermazione è documentata nella tavola 1 (fonte IPCC AR4 – WG3 Mitigazione – Technical Summary), riprodotta dal Quarto Rapporto dell'IPCC (AR4) pubblicato a fine 2007, secondo cui – per esempio – contenere l'incremento della temperatura media globale a +2°C rispetto al livello pre-industriale richiede una riduzione delle emissioni del 50-85 per cento nel 2050 rispetto ai livelli del 2000, il cui picco di crescita dovrebbe essere raggiunto entro un periodo che va dal 2000 al 2015.

A parte il cruciale significato politico di un accordo del genere, il primo ad essere davvero globale e a riguardare una materia così complessa, l'attenzione è ormai proiettata all'accordo che verrà, quello del dopo Kyoto o post-2012. Si sta quindi già pensando a come gestire il problema della scadenza del primo periodo di impegno e a come coinvolgere i paesi che sono ancora su posizioni critiche. Il Protocollo di Kyoto ha avuto il pregio di coinvolgere gran parte della comunità internazionale e di definire i primi impegni di riduzione per i paesi più ricchi, i paesi industrializzati, responsabili storicamente della maggior parte delle emissioni gas serra (i paesi dell'Allegato 1). Tuttavia, pur essendo il primo strumento messo in atto per rag-

* Ordinario di Economia politica e di Economia dell'energia e dell'ambiente nell'Università di Milano, IEFE-Bocconi e lavoce.info.

Scenari di stabilizzazione delle emissioni di gas-serra

Table SPM.5: Characteristics of post-TAR stabilization scenarios [Table TS 2.3.10]¹⁷

Category	Radiative Forcing (W/m ²)	CO ₂ Concentration ¹⁸ (ppm)	CO ₂ -eq Concentration (ppm)	Global mean temperature increase above pre-industrial at equilibrium, using "best estimate" climate sensitivity ^{19, 20} (°C)	Peaking year for CO ₂ emissions ⁶ (year)	Change in global CO ₂ emissions in 2050 (% of 2000 emissions) ⁴⁰ (%)	No. of assessed scenarios
AA	2.5 – 3.0	350 – 400	445 – 490	2.0 – 2.4	2000 – 2015	-85 to -50	6
AB	3.0 – 3.5	400 – 440	490 – 535	2.4 – 2.8	2000 – 2020	-60 to -30	18
B	3.5 – 4.0	440 – 485	535 – 590	2.8 – 3.2	2010 – 2030	-30 to -5	21
C	4.0 – 5.0	485 – 570	590 – 710	3.2 – 4.0	2020 – 2060	+10 to +60	118
D	5.0 – 6.0	570 – 660	710 – 855	4.0 – 4.9	2050 – 2080	+25 to +85	9
E	6.0 – 7.5	660 – 790	855 – 1130	4.9 – 6.1	2060 – 2090	+90 to +140	5
Total							177

Tavola 1

Obiettivi al 2020	Settori non-ETS		Settori ETS	
	-20%	-30%	-20%	-30%
Austria	-16%	-22%		
Belgio	-15%	-21%		
Bulgaria	20%	11%		
Cipro	-5%	-12%		
Danimarca	-20%	-26%		
Estonia	11%	3%		
Finlandia	-16%	-22%		
Francia	-14%	-20%		
Germania	-14%	-20%		
Grecia	-4%	-11%		
Irlanda	-20%	-26%		
Italia	-13%	-19%		
Lettonia	17%	9%		
Lituania	15%	7%	-21%	-36%
Lussemburgo	-20%	-26%		
Malta	5%	-3%		
Olanda	-16%	-22%		
Polonia	14%	6%		
Portogallo	1%	-6%		
Regno Unito	-16%	-22%		
Repubblica Ceca	9%	1%		
Romania	19%	10%		
Slovacchia	13%	5%		
Slovenia	4%	-4%		
Spagna	-10%	-17%		
Svezia	-17%	-23%		
Ungheria	10%	2%		

Tavola 2

giungere gli obiettivi della *Convenzione Quadro sui Cambiamenti Climatici*, presenta dei punti di debolezza che non potranno essere ignorati nella messa a punto del processo post Kyoto.

Molti ritengono che il futuro regime sarà basato sul Protocollo di Kyoto a causa della natura globale del fenomeno e del fatto che un insieme di obiettivi legalmente vincolanti di riduzione delle emissioni costituiscono ad oggi lo strumento più efficace per combattere il riscaldamento globale. Va osservato che il protocollo è formulato per un periodo di tempo indefinito: le cosiddette Parti che hanno ratificato l'accordo sono tenute, secondo l'articolo 3.9, a negoziare obiettivi di riduzione anche per i successivi periodi di impegno, 2013-17, 2018-22, e così via. I preparativi per il nuovo accordo si svolgono attualmente in tre contesti: il processo di revisione del Protocollo (come previsto dall'art.9), il Gruppo ad hoc di discussione su nuovi targets per i paesi dell'allegato 1 (come previsto dall'articolo 3.9) ed il Dialogo sull'azione cooperativa a lungo termine comprendente anche i paesi che hanno firmato ma non ratificato il protocollo, come gli USA. Questo è quanto è emerso durante l'ultima Conferenza delle Parti (COP13) a Bali nel dicembre 2007 dove è stata adottata la cosiddetta "Bali roadmap", cioè l'avvio di un processo negoziale da concludersi a Copenhagen nel dicembre 2009, con la definizione di nuovi impegni post 2012, con l'adesione degli Stati Uniti e dei Paesi ad economia emergente quali Cina ed India. Si è anche avuto il riconoscimento del IV Rapporto IPCC sui cambiamenti climatici come lo studio scientifico più autorevole sulla scienza dei cambiamenti climatici. Tutto questo dovrebbe permettere di prendere una decisione sul processo post-Kyoto alla Conferenza delle Parti di Copenhagen nel 2009 (COP15).

In tutto il processo l'Unione europea ha sempre assunto una posizione di primo piano a livello mondiale e su queste basi si inquadra l'impegno assunto con la messa a punto di una strategia e di un pacchetto di proposte e obiettivi.

1. La politica europea dell'energia e del clima: i precedenti

Nel gennaio del 2007 la Commissione europea indirizzava al Consiglio europeo e all'Europarlamento una Comunicazione dal titolo "Limitare il surriscaldamento dovuto ai cambiamenti climatici a +2 gradi Celsius - La via da percorrere fino al 2020 e oltre". Secondo essa l'Unione deve adottare i provvedimenti necessari al proprio interno e assumere una posizione leader in ambito internazionale per evitare che l'innalzamento della temperatura media a livello mondiale non superi di oltre 2° C i livelli dell'era preindustriale. La citata tavola 1 illustra come ciò richieda un importante sforzo di riduzione delle emissioni di gas-serra in tempi ristretti.

L'obiettivo dei +2°C era stato menzionato per la prima volta nel Consiglio europeo del giugno 1996. Nel dicembre 2004 il Consiglio europeo dei ministri dell'ambiente affermava che tenere un simile obiettivo a portata di mano significa che le emissioni devono raggiungere un picco entro due decenni per successivamente ridursi almeno del 15 per cento e forse perfino del 50 per cento entro il 2050 rispetto ai livelli del 1990. Nel marzo del 2005 il consiglio dei ministri dell'ambiente esprimeva l'intenzione di esplorare con altre Parti strategie possibili per raggiungere la riduzione di emissioni richiesta, dell'ordine del 15-30 per cento entro il 2020 e del 60-80 per cento entro il 2050 per le nazioni sviluppate.

La comunicazione di inizio 2007 era destinata al Consiglio europeo di primavera dello stesso anno che avrebbe dovuto decidere in merito ad un approccio integrato e completo nell'ambito delle politiche dell'Ue nei settori dell'energia e dei cambiamenti climatici. Essa faceva seguito alla comunicazione del 2005 "Vincere la bat-

taglia contro i cambiamenti climatici”, che proponeva raccomandazioni concrete sulle politiche climatiche dell’Ue e definiva i principali elementi che dovevano costituire la futura strategia climatica dell’Ue. Il presupposto era che l’Europa si trova di fronte a dei problemi reali. C’è più del 50 per cento di probabilità che le temperature mondiali aumentino di oltre 5°C in questo secolo. In base alle proiezioni attuali, le politiche esistenti nel campo dell’energia e dei trasporti porterebbero ad un aumento, e non a una diminuzione, delle emissioni dell’Ue da qui al 2030, calcolato attorno al 5 per cento. Se si manterranno le tendenze attuali e le politiche in vigore, la dipendenza dell’Ue dalle importazioni di energia passerà dal 50 per cento del consumo energetico totale dell’Ue di oggi al 65 per cento nel 2030. Inoltre, il mercato interno dell’energia rimarrebbe incompleto, con la conseguenza che i cittadini e l’economia stessa dell’Ue non potrebbero ottenere tutti i benefici che una completa liberalizzazione del settore dell’energia può offrire.

2. La politica europea dell’energia e del clima: il Consiglio europeo del marzo 2007

All’interno di una fitta e impegnativa agenda il Consiglio europeo riunitosi a Bruxelles l’8 e 9 marzo 2007: riconoscendo che le sfide poste dai cambiamenti climatici devono essere affrontate con efficacia e con urgenza, ribadendo l’importanza fondamentale del raggiungimento dell’obiettivo strategico di limitare l’aumento della temperatura media globale al massimo a 2°C rispetto ai livelli preindustriali, osservando che la produzione e l’impiego di energia sono le principali fonti delle emissioni di gas ad effetto serra, decideva di adottare un approccio integrato alle politiche climatica ed energetica. L’integrazione dovrebbe essere conseguita in modo da assicurare il vicendevole sostegno tra le due componenti. Alla luce di tali considerazioni, la politica energetica per l’Europa (PEE), rispettando pienamente il mix energetico scelto dagli Stati membri e la loro sovranità sulle fonti di energia primaria e sostenuta da uno spirito di solidarietà tra gli Stati membri, perseguirà i tre obiettivi seguenti:

- aumentare la sicurezza dell’approvvigionamento;
- garantire la competitività delle economie europee e la disponibilità di energia a prezzi accessibili;
- promuovere la sostenibilità ambientale e lottare contro i cambiamenti climatici.

Il Consiglio europeo ribadiva inoltre che targets assoluti di riduzione delle emissioni rimangono lo strumento fondamentale per conseguire i propri obiettivi in materia di clima e costituiscono la spina dorsale di un mercato globale del carbonio. La commercializzazione dei diritti di emissione mantiene un ruolo centrale all’interno dell’Unione nell’ambito della strategia a lungo termine per la riduzione delle emissioni di gas a effetto serra. Il consesso notava altresì che i paesi sviluppati dovrebbero mantenere un ruolo guida nell’impegno collettivo di riduzione delle proprie emissioni di gas ad effetto serra dell’ordine del 30 per cento entro il 2020 rispetto al 1990, anche nella prospettiva di ridurre collettivamente le emissioni del 60 per cento-80 per cento entro il 2050 rispetto al 1990.

Alla luce di queste considerazioni il Consiglio varava quella che è poi diventata nota come la politica del “20-20-20” al 2020. Essa si articolava nei seguenti impegni:

- (Emissioni) al fine di trasformare l’Europa in un’economia con un’elevata efficienza energetica e basso tenore di carbonio, l’Ue si impegna “in modo fermo ed indipendente” a realizzare una riduzione delle emissioni di gas ad effetto serra di almeno il 20 per cento entro il 2020 rispetto al 1990;

- (Emissioni) il Consiglio europeo sottoscrive un obiettivo Ue di riduzione del 30 per cento delle emissioni di gas ad effetto serra entro il 2020 rispetto al 1990 quale contributo ad un accordo globale e completo per il periodo successivo al 2012 “a condizione che altri paesi sviluppati si impegnino ad analoghe riduzioni delle emissioni e i paesi in via di sviluppo economicamente più avanzati si impegnino a contribuire adeguatamente, sulla base delle loro responsabilità e capacità rispettive”;
- (Energia rinnovabile) al fine di garantire simultaneamente sicurezza energetica, competitività e sostenibilità, convinto dell’importanza di dare un segnale chiaro al mondo dell’industria, dell’investimento, dell’innovazione e della ricerca, tenendo conto di differenti circostanze, condizioni di partenza e potenziale, il Consiglio europeo assume un obiettivo vincolante di una quota del 20 per cento di energia rinnovabile rispetto al consumo totale di energia dell’Ue entro il 2020;
- (Energia rinnovabile - Biocarburanti) decide inoltre di assumere un target vincolante di una quota minima del 10 per cento di biocarburanti sul consumo complessivo di benzina e diesel per trasporti che ciascun paese membro deve raggiungere entro il 2020, a condizione che la loro produzione sia sostenibile e che i biocarburanti di seconda generazione diventino commercialmente disponibili;
- (Efficienza energetica) consapevole della crescente domanda di energia e dei prezzi crescenti, il Consiglio europeo sottolinea la necessità di aumentare l’efficienza energetica nell’Ue così da conseguire l’obiettivo di un risparmio pari al 20 per cento dei consumi energetici dell’Unione rispetto alle proiezioni per il 2020, sulla base di quanto contenuto nel Libro verde della Commissione europea sull’efficienza energetica e sui Piani nazionali di azione sull’efficienza energetica.

Va osservato che le decisioni assunte nel marzo del 2007 sono vincolanti per solo due dei tre obiettivi “20” al 2020, quello sulle emissioni e quello sull’energia rinnovabile. L’ultimo sull’efficienza energetica rimane un obiettivo di tendenza.

Il Consiglio europeo in quella sede si pronunciava su tre altri importanti temi:

- (Tecnologie energetiche) nella consapevolezza della necessità di rafforzare la ricerca in campo energetico e di accelerare la competitività delle forme di energia sostenibile e di spingere ulteriormente lo sviluppo di tecnologie ad alta efficienza energetica, il Consiglio approva il proposito della Commissione di approntare un Piano strategico europeo delle tecnologie energetiche (SET Plan) da esaminare successivamente;
- (Cattura e sequestro del carbonio - CCS) nella consapevolezza dei possibili enormi benefici globali derivanti da un uso sostenibile delle fonti fossili di energia il Consiglio europeo invita la Commissione e gli Stati membri a sviluppare il necessario contesto tecnico, economico e regolatorio per le attività di cattura e sequestro sostenibile di carbonio (CCS) presso nuove centrali elettriche alimentate con combustibili fossili, se possibile entro il 2020 ed accoglie con favore il proposito della Commissione di costruire e rendere operativi entro il 2015 fino a 12 impianti dimostrativi;
- (Energia nucleare) alla luce del contributo alla sicurezza energetica e alla riduzione delle emissioni di anidride carbonica, posto che gli aspetti di sicurezza sono fondamentali, il Consiglio europeo conferma che è competenza di ogni singolo Stato membro decidere se intende servirsi dell’energia nucleare cercando comunque di migliorare gli aspetti della sicurezza e della gestione dei rifiuti radioattivi.

La riunione del marzo 2007 ha costituito un passaggio fondamentale della politica energetica e climatica dell’Unione europea. Anzitutto ha riconosciuto la fondamentale integrazione esistente fra queste due sfere: non è possibile intervenire in

un'area senza che l'altra ne sia influenzata. In secondo luogo va sottolineate l'ampiezza degli aspetti trattati, essendosi il Consiglio pronunciato su tutti i temi fondamentali, inclusi alcuni particolarmente scottanti.

Emerge nel complesso la volontà dell'Unione europea di fare della lotta ai cambiamenti climatici il proprio punto di forza da utilizzare sui tavoli della trattativa internazionale per influenzare il comportamento degli altri paesi, soprattutto quelli industrializzati.

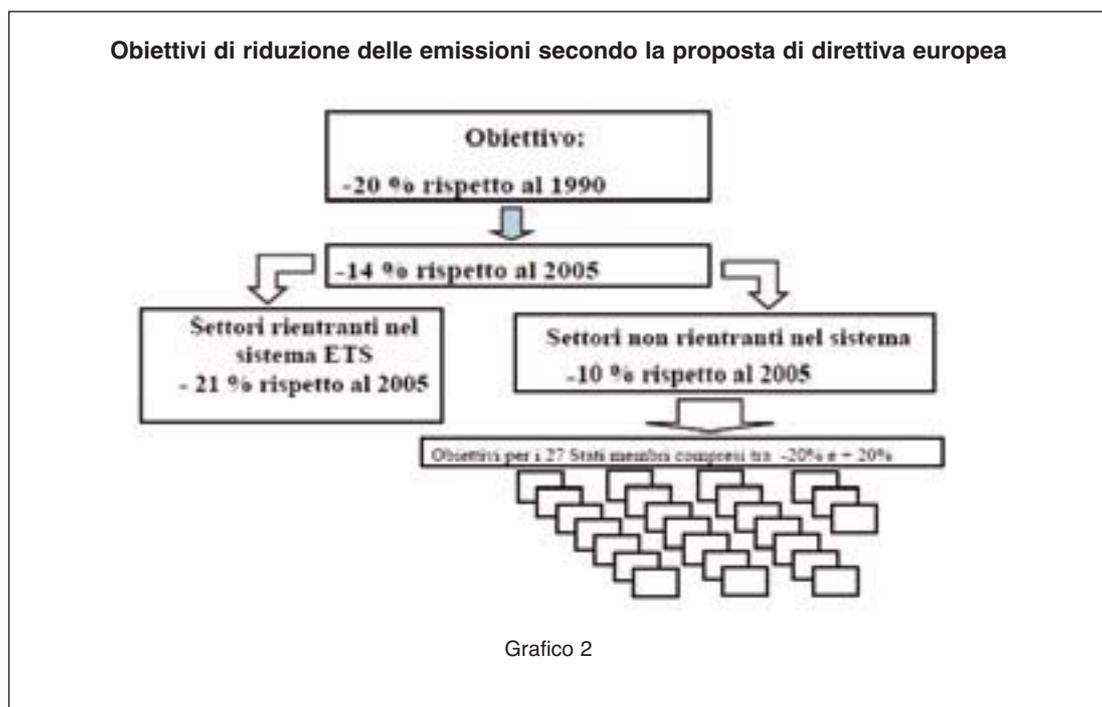
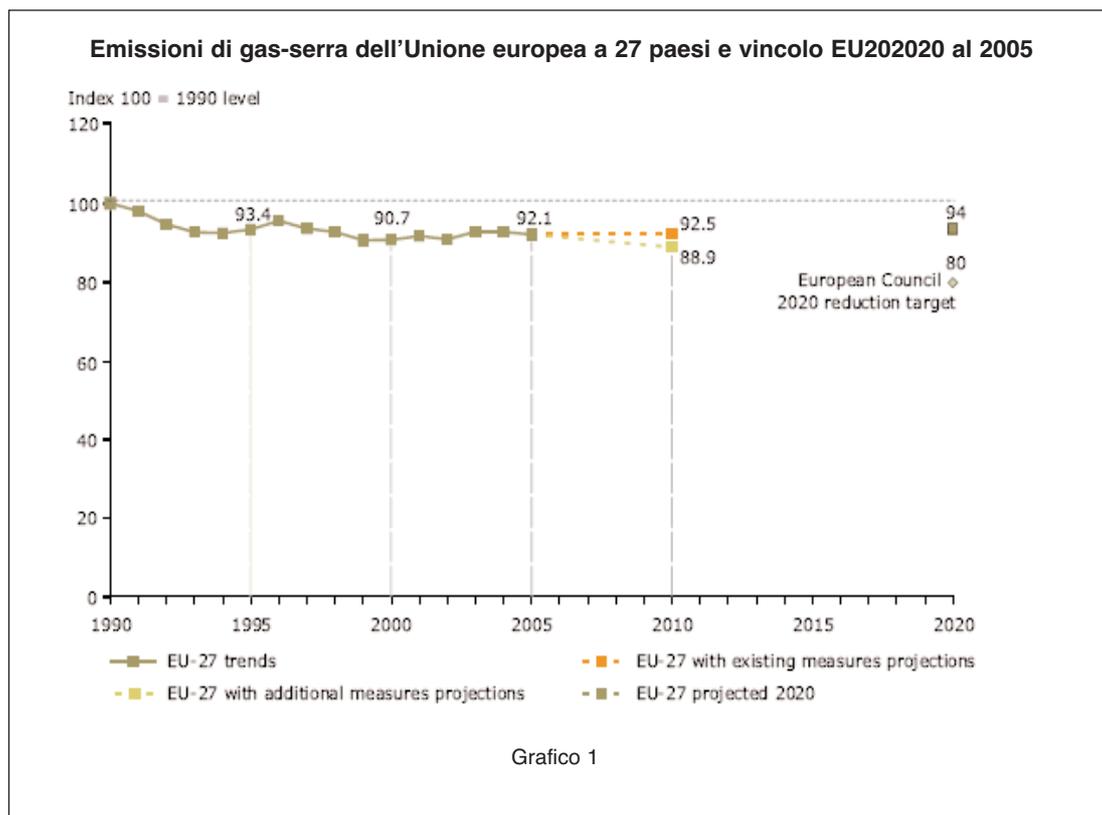
Naturalmente era necessario dare contenuto operativo alle decisioni scaturite da quella riunione, e ciò è quanto ha provveduto a fare la Commissione agli inizi del 2008.

3. Il pacchetto europeo su cambiamenti climatici ed energia del gennaio 2008

Il 23 gennaio 2008 la Commissione europea ha presentato il pacchetto europeo per i cambiamenti climatici e l'energia" denominato "Climate Action and Renewable Energy Package", lo strumento per raggiungere gli obiettivi della strategia del "20-20" entro il 2020. Per conseguire i suddetti obiettivi il piano prevede per i 27 paesi della Ue:

- (Revisione EU ETS) una proposta di modifica della direttiva 2003/87/CE che introduceva lo schema di scambio delle quote di emissione (Emission Trading Scheme - ETS) con lo scopo di perfezionarlo ed estenderlo;*
- (Effort Sharing non ETS) una proposta di decisione concernente gli sforzi degli Stati membri per ridurre le emissioni dei gas ad effetto serra nei settori non ETS;*
- (Energia rinnovabile) una proposta di direttiva sulla promozione dell'uso di energia da fonti rinnovabili;*
- (CCS) una proposta di direttiva relativa alla disciplina giuridica della cattura e dello stoccaggio del carbonio;*
- una Comunicazione di presentazione dell'intero pacchetto clima, in cui si annuncia anche la revisione della disciplina degli aiuti di Stato per la tutela ambientale;*
- una Comunicazione sulla valutazione dei Piani nazionali d'azione per l'efficienza energetica;*
- una Comunicazione, sulla promozione delle attività di dimostrazione su ampia scala delle tecnologie per la cattura e il confinamento della carbonio, ad integrazione della proposta di direttiva sullo stoccaggio geologico della CO₂.*

Le prime tre proposte sono sicuramente le più importanti e quelle che hanno maggiormente attirato l'attenzione degli esperti, degli operatori e dei decisori politici. Essendo di ampia e rilevante applicazione esse sono state corredate – come previsto dalla prassi comunitaria – da analisi della valutazione economica del loro impatto. Un breve esame dei loro contenuti può iniziare con il chiedersi qual è la situazione attuale: il Grafico 1 (fonte: Agenzia europea per l'ambiente) assiste nella risposta. Nel 2005, nuovo anno base al posto del 1990 in quanto i dati sono più completi e precisi (gli impegni definiti rispetto al 1990 sono stati rapportati corrispondentemente al 2005), le emissioni a -6 per cento rispetto al 1990 (incluso quelle dell'aviazione estero-diretta) e l'energia rinnovabile a quota 8.5 per cento, in larga parte rappresentata da energia idroelettrica e biomasse convenzionali. Gli obiettivi si traducono in un -14 per cento di emissioni rispetto al 2005 e un +11.5 per cento di quota di rinnovabili ancora da conseguire. Nello stesso tempo si pone il problema dell'equa riparti-



zione tra i paesi membri degli obblighi di riduzione delle emissioni. Il problema si era già presentato in occasione della definizione degli impegni del Protocollo di Kyoto dal 2008 al 2012. L'accordo di "burden sharing" raggiunto a Lussemburgo nel 1998 suddivideva l'impegno negoziato a Kyoto (-8 per cento) tra i singoli Stati membri. In occasione dell'avvio del EU-ETS si è posto un analogo problema in ordine all'allocazione da parte dei singoli Stati del target nazionale tra i settori ETS e i settori non ETS. Le quote di emissione assegnate al settore ETS sono state ripartite tra i vari impianti soggetti alla direttiva 2003/87/CE sulla base delle regole nazionali stabilite nei Piani Nazionali di Assegnazione approvati dalla Commissione (PNA). Il rispetto del target dei settori non ETS viene invece garantito dall'adozione di politiche e misure nazionali.

3.1 Proposta di direttiva di revisione dello schema di scambio dei permessi di emissioni EU-ETS

L'applicazione del sistema appena descritto ha evidenziato tuttavia alcune criticità ed ha posto la necessità di individuare un nuovo meccanismo, equo ed equilibrato, per l'allocazione tra gli Stati membri dell'obiettivo di riduzione delle emissioni del 20 per cento al 2020. L'impianto del nuovo sistema proposto dalla Commissione si fonda sulla ripartizione, effettuata a livello comunitario, delle quote di emissione attribuite all'Unione tra settori ETS e settori non ETS.

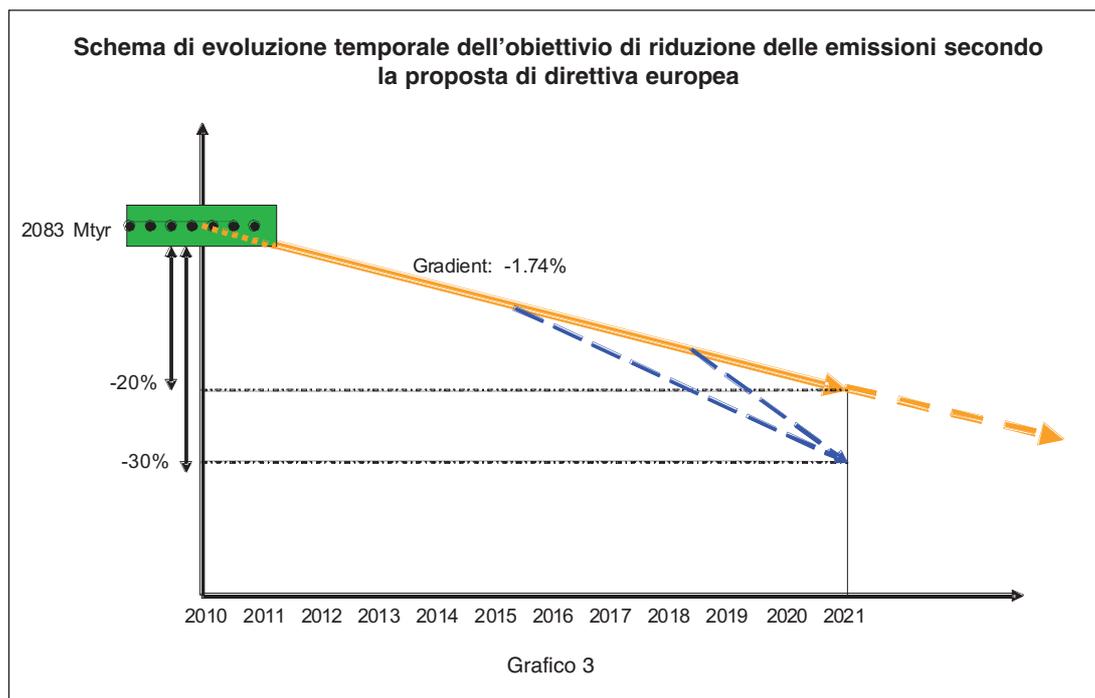
L'EU ETS è un meccanismo "cap-and-trade" introdotto in Europa nel 2005 per ridurre i costi del Protocollo di Kyoto e ripartire parte della responsabilità di ridurre i gas serra tra le aziende grandi inquinanti. L'Unione europea, di comune accordo con gli Stati membri, fissa il tetto massimo di emissioni totali. Nel Piano Nazionale di Allocazione (PNA), le quote sono poi ripartite tra gli impianti. Le aziende che saranno capaci di ridurre le proprie emissioni inquinanti al di sotto di tale limite, potranno vendere i titoli; quelle in debito, dovranno acquistarne. Da qui la nascita del mercato, il Carbon Market.

Nei primi due periodi, 2005-2007 e 2008-2012, l'EU ETS ha coinvolto più di 11.000 impianti industriali, corrispondenti a circa il 40 per cento delle emissioni europee. I settori coperti sono quattro: produzione di energia; produzione e trasformazione di metalli ferrosi; industria dei prodotti minerali; produzione di carta e cartone.

Il terzo periodo EU ETS riguarderà otto anni, dal 2013 al 2020. Il target di riduzione è del -21 per cento delle emissioni generate dagli impianti coperti da EU ETS nei primi due periodi nel 2020, prendendo come anno-base il 2005. Nelle assegnazioni, si cercherà di garantire quella situazione di shortage, di scarsità, necessaria per definire un adeguato prezzo di mercato. La riduzione procederà in maniera graduale ma progressiva decrescendo linearmente fino al 2020 (e possibilmente oltre) con un tasso dell'1.74 per cento, salvo aggiustamenti a fronte di target più stringenti (Grafico 3).

La modalità di assegnazione subirà una rivoluzione: il cap, il livello massimo di gas serra complessivi, sarà deciso dall'Unione europea, come pure la ripartizione tra gli impianti. Spariranno i Piani di Allocazione Nazionali, in cui gli Stati stabilivano, attraverso un processo di negoziazione con la Commissione Europea, i limiti massimi di emissioni e la loro ripartizione tra i settori e tra gli stabilimenti industriali. Questo metodo portava gli Stati ad avere un incentivo che favoriva le proprie industrie.

Cambierà il sistema di attribuzione delle quote alle aziende: dalla distribuzione gratuita, o grandfathering, all'auctioning, ovvero ad aste in cui le quote sono distribuite a titolo oneroso. Di anno in anno, la parte delle quote a pagamento cre-



scerà, fino a raggiungere il 100 per cento nel 2020 (saranno escluse solo le industrie soggette a rischio trasferimento verso Paesi con una legislazione ambientale più blanda). Le modalità tecniche di svolgimento delle aste sono ancora da stabilire. L'anidride carbonica non sarà più l'unico gas serra in oggetto: saranno posti limiti anche al protossido di azoto (N₂O) e ai perfluorocarburi (PFC). Inoltre, vi sarà un ampliamento dei settori coperti da EU ETS: saranno compresi l'industria petrolchimica, dell'alluminio, dell'ammoniaca e il trasporto aereo.

Novità per i piccoli stabilimenti: quelli con emissioni clima alteranti minori di 10.000 tCO₂eq all'anno nei tre anni precedenti potranno essere esclusi dall'EU ETS. Questa previsione potrebbe riguardare ben 4.200 impianti europei, per una percentuale dello 0,7 per cento sul totale delle emissioni; è stata inserita per non disperdere costi su piccole quantità di gas serra. Ciò non toglie che tali impianti dovranno rispettare equivalenti limiti di emissioni di gas dannosi per l'atmosfera, secondo modalità ancora da definire.

Per quanto riguarda i crediti di riduzione scambiabili, vi sarà spazio per un futuro collegamento con altri schemi nazionali e regionali di tipo cap-and-trade. I crediti da progetti di Clean Development Mechanism (CDM) nei Paesi in via di sviluppo e di Joint Implementation (JI) potranno essere utilizzati in una misura percentuale compresa tra il 30 e il 50 per cento. Sono esclusi i crediti da progetti di afforestazione e di riforestazione, in quanto si ritiene che il problema della permanenza degli assorbimenti di CO₂ e della rendicontazione degli stessi non sia stato ancora risolto in maniera soddisfacente.

3.2 Proposta di direttiva di ripartizione della riduzione delle emissioni nei settori non ETS ("Effort Sharing")

Come abbiamo visto per i settori ETS è prevista l'allocazione delle quote ai singoli impianti sulla base di una riduzione uniforme pari al 21 per cento. Per i settori

non ETS è prevista invece la ripartizione dell'obiettivo comunitario di riduzione (-10 per cento) in obiettivi nazionali, per conseguire i quali gli Stati membri saranno liberi di scegliere le politiche e misure da adottare. La tabella 2 (fonte ENEA) riporta per i paesi membri dell'Unione l'obiettivo uniforme di riduzione assegnato al settore ETS (-21 per cento) e gli obiettivi nazionali contenuti nella proposta di burden sharing nei settori non soggetti alla direttiva ETS. La tabella inoltre riporta, nell'opzione -30 per cento, gli obiettivi di riduzioni che ne deriverebbero applicando la stessa proporzione di abbattimento per settori ETS e non ETS e, nello specifico dei settori non ETS, la stessa metodologia impiegata nella proposta di direttiva di burden sharing. Il peso di riduzione del ETS ammonterebbe in questo caso al -36 per cento rispetto alle emissioni 2005.

La proposta di "Effort sharing" prevede come detto l'obbligo di ridurre le emissioni del 10 per cento rispetto ai livelli del 2005 con obiettivi specifici per ciascuno Stato membro. Una parte di tale riduzione deriverà da misure comunitarie, come norme più rigide sulle emissioni delle automobili e sui carburanti, o da disposizioni per promuovere l'efficienza energetica a livello Ue. Per il resto gli Stati membri saranno liberi di decidere dove concentrare i propri sforzi e quali misure introdurre per realizzare l'impegno. Gli Stati membri avrebbero anche accesso ai crediti del CDM, a copertura di almeno un terzo del loro sforzo di riduzione.

Sulla base del principio di solidarietà e sul riconoscimento della necessità di una crescita economica sostenibile nella Comunità, in presenza di ampie differenze nella ricchezza tra i 27 paesi membri, il criterio di ripartizione utilizzato si basa sul Pil pro capite di ogni Stato membro. I limiti oscillano tra +20 e -20 per cento; per l'Italia è prevista una riduzione del 13 per cento rispetto ai livelli di emissione del 2005. L'obiettivo andrà conseguito in maniera graduale e continua, individuando degli obiettivi annuali. Le emissioni del 2013, primo anno di applicazione della proposta, non dovranno superare le emissioni annuali medie degli stessi settori verificate e comunicate per gli anni 2008, 2009 e 2010. La proposta della Commissione consente un margine di flessibilità agli Stati membri nel perseguimento dei propri obiettivi annuali in quanto permette, entro certi limiti, la possibilità di "banking" e di "borrowing", cioè di trasferire parte dei limiti di emissione nel tempo.

A partire dal 2013 e fino all'entrata in vigore di un futuro accordo internazionale sui cambiamenti climatici, gli Stati membri, al fine del rispetto dei loro impegni di riduzione, potranno continuare ad utilizzare i crediti di emissione originati da progetti CDM e JI, ma con la limitazione che l'utilizzo annuale di crediti da parte di ciascun Stato membro non superi una quantità corrispondente al 3 per cento delle sue emissioni di gas serra non disciplinate dalla direttiva 2003/87/CE nel 2005. Nel caso di accordo internazionale l'utilizzo di crediti da progetti CDM verrebbe corrispondentemente ampliato.

3.3. Proposta di direttiva sulla promozione delle fonti rinnovabili di energia

Al fine di contribuire alla riduzione delle emissioni di gas serra ed al contempo di accrescere la sicurezza nell'offerta di energia appare essenziale modificare l'energy mix dei paesi membri verso fonti non fossili. In questo quadro si inserisce la proposta di definire un quadro comune per il conseguimento degli obiettivi vincolanti di incremento delle fonti rinnovabili di energia nei consumi finali e nei trasporti.

Per ciascuno Stato membro, accanto ad un obiettivo generale da conseguirsi entro il 2020, la proposta determina anche una traiettoria indicativa di incremento, segnata da obiettivi minimi intermedi. Il punto di partenza della traiettoria è stato

individuato nel 2005, trattandosi dell'anno più recente per il quale si dispone di dati affidabili sulle quote di energia da fonti rinnovabili. Per l'Italia la proposta prevede un obiettivo generale al 2020 pari al 17 per cento. Per il settore dei trasporti la proposta fissa unicamente l'obiettivo al 2020, uguale per ciascuno Stato membro e pari al 10 per cento del consumo finale nazionale nel settore dei trasporti. La proposta definisce inoltre norme in materia di garanzia di origine, procedure amministrative, connessioni alla rete elettrica, criteri di sostenibilità ambientale per biocarburanti e gli altri bioliquidi.

La ripartizione dell'obiettivo comunitario del 20 per cento in obiettivi individuali per ciascuno Stato membro ha preso in considerazione diverse variabili tra cui il livello attuale di produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile, i potenziali raggiungibili, il mix energetico e tecnologico di ciascuno Stato membro. La metodologia utilizzata per determinare i target prevede che la metà dello sforzo aggiuntivo richiesto per arrivare dalla situazione attuale al 20 per cento di rinnovabili al 2020 sia sostenuta in parti uguali dagli Stati membri, mentre l'altra metà sia attribuita proporzionalmente al Pil pro capite. I target sono poi rivisti per tener conto degli sforzi già effettuati da alcuni Stati membri per incrementare la propria quota di fonti rinnovabili. L'incremento di energia da fonte rinnovabile nei consumi finali dovrà essere calcolato come la somma di elettricità, riscaldamento e climatizzazione estiva e trasporti.

La proposta della Commissione lascia liberi gli Stati membri di determinare il contributo dei singoli settori al raggiungimento dell'obiettivo finale, salvo l'obbligatorietà della quota relativa ai biocarburanti nel settore trasporti. In questo quadro ogni Stato membro deve adottare un Piano di azione nazionale che fissi gli obiettivi per la quota di energia da fonti rinnovabili da conseguire nei vari settori e le misure da adottare per raggiungerli. Il Piano d'azione deve essere presentato alla Commissione entro il 31 marzo 2010, in modo da consentire un'efficace verifica dei risultati.

Un importante strumento di flessibilità costituisce parte integrante della proposta. Infatti, al fine di ridurre i costi di adeguamento agli ambiziosi obiettivi comunitari, è prevista la possibilità per gli Stati membri di dimostrare il rispetto del proprio obbligo anche attraverso l'acquisto di garanzie di origine (GO) rilasciate in altri Stati membri. Si tratta di certificati elettronici rilasciati dall'Autorità competente di ciascuno Stato membro che attestano la produzione di energia da fonte rinnovabile. Il sistema di scambio di GO consentirebbe di concentrare gli investimenti in fonti rinnovabili in quelle zone dell'Unione dove la produzione è più efficiente: secondo i calcoli effettuati dalla Commissione un sistema siffatto ridurrebbe tra 2 e 8 miliardi di euro la spesa richiesta per raggiungere l'obiettivo comunitario.

Come si è detto, la proposta della Commissione richiede a ciascun paese membro che almeno il 10 per cento dell'energia finale nel settore trasporti provenga da fonti rinnovabili. Per poter concorrere al conseguimento di tale obiettivo, i biocarburanti devono rispettare determinati criteri di sostenibilità ambientale relativi alle riduzioni minime di gas ad effetto serra, alla conservazione della biodiversità e degli stock di carbonio nel terreno ed alla limitazione dei cambiamenti di destinazione dei suoli. Tali requisiti si applicheranno non solo ai biocarburanti prodotti all'interno dell'Unione ma anche a quelli importati. È infatti prevista la possibilità di conseguire l'obiettivo nazionale ricorrendo alle importazioni da paesi terzi a condizione che vengano rispettati i requisiti di sostenibilità ambientale.

4. Conclusioni

Quando nel 2002 l'Unione europea ha ratificato il Protocollo di Kyoto ogni stato membro è stato invitato ad adottare decise misure di intervento per ridurre le emissioni di gas serra. L'obiettivo comunitario è stato fissato a -8 per cento rispetto alle emissioni del 1990 durante il periodo 2008-2012. Secondo l'ultimo rapporto dell'Agenzia europea per l'ambiente (EEA 2007) le emissioni di gas serra nella Ue-27 sono più basse del 7.9 per cento rispetto al 1990. Molti stati membri, tra cui l'Italia, sono però ancora lontani dal proprio target.

In questo contesto l'Unione europea ha deciso di adottare una strategia ancora più ambiziosa ed aggressiva. Secondo l'opinione generale la riduzione delle emissioni che l'Ue si prefigge contribuirebbe a una riduzione globale delle emissioni alquanto contenuta, possibilmente dell'ordine del 4 per cento: ben altro sforzo sarebbe dunque necessario, e questo sarebbe realizzabile solo con il coinvolgimento dei grandi paesi emettitori del mondo. E' tuttavia opinione diffusa che l'Europa intenda con il proprio pacchetto influenzare la posizione negoziale di questi altri paesi, una volta che si siederanno al tavolo del futuro accordo post-Kyoto a Copenhagen nel 2009. Da qui l'importanza di approvare per quella data il pacchetto clima ed energia, attualmente in fase di esame e di modifica da parte dell'europarlamento. E' necessaria l'approvazione duplice di quest'ultimo e del consiglio europeo perché diventi operativo. Ma il pacchetto, corredato anche dei provvedimenti relativi all'efficienza energetica ed al SET plan, è anche una grande opportunità per acquisire la leadership tecnologica a livello globale nel campo dell'energia e per riacquistare una posizione di preminenza all'interno del club delle grandi potenze mondiali, che si va arricchendo di nuovi membri.

3. LE POLITICHE COMMERCIALI *

Quadro d'insieme

A oltre sei anni di distanza dall'avvio dei negoziati sulla *Doha Development Agenda* nel novembre 2001, il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale degli scambi, in corso presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc), continua a vivere un periodo di incertezza tale da lasciare aperti più scenari circa il suo esito finale, nessuno dei quali particolarmente ottimistico.

Dopo il fallimento del vertice svoltosi a Potsdam nel giugno 2007 tra Brasile, India, Stati Uniti e Unione europea, le trattative sono immediatamente state riportate nei loro binari formali multilaterali, essendo diventata evidente l'incapacità dei principali attori negoziali di esercitare un ruolo egemonico nei confronti degli altri paesi. Con questo *round* negoziale è definitivamente tramontata l'epoca in cui per il raggiungimento di un accordo complessivo la condizione necessaria e sufficiente era l'accordo tra Stati Uniti e Europa. Ma anche l'allargamento delle trattative a Brasile e India, particolarmente attivi tra i paesi emergenti membri dell'Omc, sembra non bastare per arrivare a un compromesso accettabile per tutti, e mostra come i cambiamenti in atto nello scenario mondiale abbiano accresciuto le difficoltà negoziali.

Gli ostacoli riscontrati nel riuscire a centrare un'intesa sui tre lati del "triangolo" di interessi da difendere - il sostegno interno all'agricoltura per gli Stati Uniti, l'accesso al mercato interno agricolo per la Ue, i prodotti industriali per i Paesi in via di sviluppo - non sembrano poter essere più addebitabili a problemi esclusivamente di natura tecnica. Le posizioni delle parti, come testimoniato dai lavori svolti dai gruppi negoziali in seno all'Omc nel corso del secondo semestre dello scorso anno e nei primi mesi del 2008, si sono avvicinate, al punto che una intesa sembra essere alla portata dei negoziatori. Resta, tuttavia, evidente la sensazione che non ci si arrivi esclusivamente per ragioni politiche.

Il ciclo di Doha, lanciato con molta enfasi come il primo grande negoziato commerciale multilaterale a favore dello sviluppo, si scontra dunque con le resistenze e i timori di molti Paesi (sviluppati e non) dinnanzi ai cambiamenti profondi dell'economia mondiale.

In particolare, Stati Uniti e Unione europea, per ragioni differenti, non sembrano, allo stato attuale, in grado di trovare la necessaria determinazione politica per offrire ai propri partner misure di liberalizzazione più incisive che, oltre ad avere effetti positivi per i loro sistemi economici, potrebbero dare un contenuto concreto agli obiettivi di sviluppo assegnati a questo ciclo negoziale. Vi si oppongono motivazioni di politica interna, alimentate da scadenze elettorali (per gli Usa) e da debolezze strutturali (per l'Ue), sostenute e rafforzate dal previsto rallentamento delle rispettive economie nazionali, di cui al momento nessuno sembra capace di quantificare le dimensioni e la possibile durata, e che potrebbero amplificare i costi di aggiustamento legati all'integrazione internazionale.

D'altro canto, il sistema commerciale, divenuto multipolare, oggi più che mai richiede per giungere ad un esito positivo del negoziato impegni concreti e iniziative

* Redatto da Massimo Armenise (Fondazione Masi) e Stefania Paladini (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche) con la supervisione di Lucia Tajoli, Politecnico di Milano.

adeguate anche da parte dei principali paesi emergenti, in particolare Brasile, Cina e India, le cui decisioni in materia di politica commerciale influenzano in modo rilevante i flussi di scambio mondiali. Le schermaglie tattiche di questi paesi con quelli economicamente avanzati sembrano sempre più celare la scarsa disponibilità a ridurre seriamente le forti barriere che ancora limitano l'accesso ai propri mercati interni, condizionando negativamente anche le prospettive di crescita dei paesi meno sviluppati.

Il gioco tradizionale degli scambi di concessioni di accesso ai mercati, che in passato era stato il motore dei negoziati multilaterali, corre così il rischio di essere sostituito da uno scambio perverso di tolleranza reciproca per le richieste di protezione che provengono dai vari gruppi d'interesse. I negoziati multilaterali sembrerebbero essersi così trasformati in una disputa per aumentare le esportazioni in una logica prettamente neo-mercantilista.

La fase di grande difficoltà che attraversa l'Omc - arrivata con l'ingresso dell'Ucraina nel 2008 ad includere 152 paesi membri - nel far avanzare le trattative multilaterali non può essere archiviata come un semplice incidente di percorso e rappresenta un passaggio chiave per l'evoluzione del sistema di regole al cui interno si svolge il commercio mondiale.

Lo scenario che vede le trattative concludersi entro l'anno è dunque quantomeno molto ottimista. Nel vertice Fao del giugno 2008 a Roma, i paesi membri dell'Omc, consci dei possibili benefici effetti della liberalizzazione commerciale sui consumatori e produttori dei beni agricoli, hanno riaffermato il loro impegno affinché si raggiunga una rapida e positiva conclusione del *Round* di Doha, reiterando la loro volontà a raggiungere un risultato esauriente ed ambizioso. Ma, nonostante l'ennesima esibizione di buone intenzioni, tutto sembra rimandato almeno al 2009.

Allo stato attuale sembrerebbero prospettarsi per il ciclo negoziale di *Doha* due possibili esiti: il primo caratterizzato da uno sblocco della trattativa e un esito positivo del negoziato, per quanto con risultati assai modesti nell'accordo finale, un cosiddetto *Doha Light*; l'altro da un fallimento della trattativa e un successivo stallo del *Round* per più anni.

In un simile contesto, le oggettive difficoltà riscontrate nel far avanzare i negoziati multilaterali offrono nuovi e forti incentivi a concludere accordi commerciali preferenziali su base regionale e bilaterale. Un sempre maggior interesse è emerso negli accordi commerciali preferenziali da parte degli Stati Uniti, ma anche da parte dei Paesi asiatici, rimasti per decenni al margine delle iniziative regionali. Negli ultimi anni, tali accordi sono spesso divenuti la diretta conseguenza di veri e propri meccanismi di competizione fra paesi, diretti a incrementare la propria influenza su di una regione.

L'Unione europea, che peraltro già da tempo aveva costituito la sua rete di accordi preferenziali, si è quindi trovata a doversi confrontare con la crescente concorrenza, a cui sembra intenzionata a rispondere rafforzando ed estendendo ad altri paesi la sua rete di *Preferential Trade Agreement (PTA)*, sminuendo di fatto la priorità formalmente ancora accordata al multilateralismo. Il desiderio di proseguire sulla strada dell'apertura dei mercati e di sperimentare in tali accordi i nuovi temi del commercio internazionale è alla base delle svariate recenti iniziative verso l'Asean, la Corea del Sud e i paesi ACP.

L'approccio bilaterale, pur garantendo una più rapida ed efficiente conclusione delle trattative, cela però considerevoli aspetti sfavorevoli: produce noti effetti distortivi dei flussi commerciali e rischia di aggravare la situazione del paese economicamente più debole a causa del diverso *peso* economico e politico dei paesi che concludono un accordo nell'ambito di trattative bilaterali. Inoltre, rischia di innescare un processo in cui le grandi potenze commerciali del mondo tendono a costruirsi zone di

influenza esclusive e con sistemi regolamentari in conflitto tra loro. Anche gli accordi bilaterali poi possono incontrare ostacoli procedurali, come dimostrano i rallentamenti nelle negoziazioni fra Usa e Colombia e i falliti accordi fra Ue e paesi ACP sugli accordi di partenariato economico.

Nel 2008 l'economia mondiale conoscerà, dopo un lungo periodo di elevata crescita, una fase di instabilità e incertezza. Ed anche se il ritorno a forme di chiusura e protezionismo sembrano oramai improponibili perché incompatibili con la nuova organizzazione dell'attività economica su scala globale, la diffusione di una forma di "neomercantilismo" nelle relazioni commerciali appare preoccupante.

Gli squilibri globali, che si stanno manifestando attraverso prezzi più elevati delle materie prime agricole, energetiche e non, forti oscillazioni nei tassi di cambio e i cambiamenti climatici rendono sempre più importante la presenza di meccanismi di coordinamento e strumenti efficaci di *governance* del sistema economico internazionale nel suo complesso, per consentire una più rapida fase di passaggio verso nuovi equilibri economici mondiali. Allo stato attuale, tuttavia, sembra esserci una diffusa percezione che le principali istituzioni multilaterali, fra cui l'Omc, a causa dell'estrema varietà degli interessi che rappresentano e dei macchinosi processi decisionali che le caratterizzano non sempre siano in grado di far fronte in modo efficiente ai crescenti squilibri globali. In questo contesto, l'Unione europea e gli Stati Uniti sono chiamati a svolgere un ruolo determinante, tornando ad investire sul futuro dell'Omc e contribuendo ad una revisione dei meccanismi negoziali insieme agli altri nuovi attori internazionali. Una maggiore liberalizzazione dei mercati, se avviene nell'ambito di regole comuni e condivise, non può che essere nell'interesse generale, anche delle imprese e dei consumatori europei ed americani, che sono sempre più interdipendenti dai cittadini del resto del mondo.

3.1 Il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi: l'agenda negoziale di Doha

Prosegue lo stallo negoziale: il punto sulle trattative

Il processo di liberalizzazione e regolamentazione multilaterale presso l'Organizzazione Mondiale del Commercio (Omc), nell'ambito della *Doha Development Agenda*¹, continua ad essere in una situazione di *impasse*, appesa a un filo sempre più sottile.

Dopo la sospensione dei lavori imposta a fine luglio 2006, dal Direttore Generale dell'Omc Pascal Lamy, per l'inconciliabilità delle posizioni negoziali dei

¹ Ci si riferisce alla *Development Agenda* come al processo di negoziazione per la liberalizzazione degli scambi avviato a fine 2001 in occasione della IV Conferenza ministeriale, tenutasi a Doha (Qatar), quando nei negoziati si è voluto dare un nuovo risalto, almeno negli intenti, alle problematiche dello sviluppo. Gli obiettivi fissati a Doha prevedevano misure di liberalizzazione degli scambi del *settore agricolo*, attraverso: sostanziali miglioramenti nell'accesso ai mercati; una forte riduzione delle forme di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni negli scambi; e soprattutto la riduzione (in vista della futura completa eliminazione) di ogni forma di sussidio alle esportazioni dei prodotti agricoli. Per quel che riguarda invece i *manufatti* erano previsti sia processi di abbattimento tariffario, sia il progressivo aumento del quantitativo ammesso all'importazione, fino alla totale eliminazione delle quote. Per informazioni più dettagliate si veda: http://www.wto.org/english/tratop_e/dda_e/dda_e.htm

maggiori paesi, le trattative - rilanciate nel febbraio del 2007 dalle ottimistiche dichiarazioni di intenti dei rappresentanti dei Paesi membri - sembravano avviate verso forti concessioni reciproche da parte dei principali attori mondiali. Ma, il fallimentare vertice nel giugno dello scorso anno di Potsdam in Germania, dove si erano riuniti i rappresentanti del G-4² per cercare di raggiungere una bozza di compromesso sulle modalità di liberalizzazione degli scambi agricoli e dei prodotti industriali che potesse poi servire da base per l'accordo multilaterale, ha reso nuovamente molto incerta la conclusione del *Round* in tempi brevi³. Particolarmente grave è apparso il clima di polemiche innescato dal fallimento del vertice, con la riproposizione del tradizionale schema di veti incrociati e di accuse reciproche di inadeguate concessioni.

Divenuta evidente l'incapacità dei principali attori di esercitare un ruolo egemonico nei confronti degli altri paesi, l'Omc, come richiesto fra l'altro dal "G90 plus"⁴, ha cercato di reagire riportando le trattative sui loro binari formali multilaterali. Si ritiene infatti ancora possibile che gli Usa accettino ulteriori riduzioni del sostegno interno all'agricoltura; che l'Ue, il Giappone e la Svizzera possano aprire ulteriormente i loro mercati dei prodotti agricoli; e che le economie emergenti come India, Brasile e Sud Africa si possano convincere a concedere un maggior accesso ai prodotti industriali.

Nel tentativo di avvicinare le rispettive posizioni negoziali, a metà del luglio dello scorso anno, sono state fatte circolare dai presidenti dei gruppi negoziali per l'agricoltura e quello per l'accesso al mercato nei prodotti non agricoli nuove proposte circa le modalità di liberalizzazione⁵.

Per l'agricoltura, il testo evidenziava sostanziali passi in avanti rispetto al precedente, riducendo il numero di "parentesi" (che racchiudono valori su cui non vi è ancora accordo) ed avanzando alcune proposte di tagli alle tariffe agricole europee e riduzione dei sussidi statunitensi.

L'attività di negoziazione, proseguita negli ultimi mesi del 2007, ha compiuto alcuni ulteriori piccoli passi in avanti, fino alla pubblicazione lo scorso febbraio prima, e il 19 maggio⁶ poi, di una nuova bozza sulle modalità del processo di liberalizzazione che si pone come base per un possibile accordo. Quest'ultima non apporta novità cruciali⁷, pur presentandosi per la prima volta come un testo "legale" in cui, a differenza del precedente, i passaggi "discorsivi" sono stati sostituiti da possibili opzioni per un futuro accordo, e alcune "parentesi" che indicavano valori ancora oggetto di negoziato sono state rimosse.

Per quel che concerne il sostegno interno⁸, già dalla bozza di luglio si era stabilito che i paesi dovessero essere collocati in tre bande a seconda dell'ammontare della

² Il G4 è composto da Brasile, India, Stati Uniti e Ue.

³ Per approfondimenti: www.wto.org; www.tradeobservatory.org/; http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm; www.ustr.gov/index.html; www.ictsd.org/; www.intracen.org/mts/welcomewtn.htm; la finestra di approfondimenti sull'OMC sul sito <http://agrireregionieuropa.univpm.it/>.

⁴ Gruppo costituito dai Paesi ACP, dal Gruppo Africano, dai Paesi Economicamente meno Avanzati, Bolivia e Venezuela.

⁵ Si veda http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/chair_texts07_e.htm

⁶ Per informazioni più dettagliate in merito si veda: http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/chair_texts08_e.htm; http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/agchairtxt_may08_e.doc

⁷ Il documento presentato a febbraio aveva ricevuto un'accoglienza problematica: Unione europea e Svizzera avevano richiesto maggiori impegni per la liberalizzazione dei settori industriali nei paesi in via di sviluppo, mentre Argentina e Brasile avevano viceversa richiesto ai paesi industrializzati maggiori concessioni nel settore agricolo.

⁸ Comprende l'insieme di interventi di natura specificamente interna (prezzi minimi garantiti, sussidi, incentivi, sgravi fiscali, pagamenti diretti) applicati da un determinato paese a favore di un settore, con l'obiettivo di sostenere i ricavi dei produttori.

propria Misura di Sostegno interno distorsivo (dato dalla somma di scatola gialla, scatola blu e clausola *de minimis*)⁹, da essere sottoposte a percentuali di riduzioni progressivamente più alte. Gli Stati Uniti, principale imputato per gli elevati livelli di sostegno interno, dovrebbero avere un limite compreso fra i 13 e 16 miliardi di dollari; a ben vedere si tratta di un valore notevolmente inferiore ai 22,5 miliardi che nella prima fase delle trattative erano stati proposti dagli americani e che successivi negoziati informali avevano prospettato potersi ridurre fino a 17 miliardi. Quest'ultimo valore rimane in ogni caso superiore alla richiesta avanzata dal G-20 (12 miliardi di dollari). Con riferimento all'Unione europea, la trattativa spinge per una riduzione della relativa misura aggregata di sostegno del 75 o dell'80 per cento, e ciò significherebbe tagli di circa 16-27 miliardi di euro. Sembrerebbe ormai assodato invece che Ue, Usa, Giappone e altri Paesi sviluppati dovranno implementare tagli sulla scatola gialla rispettivamente del 70, 60 e del 45 per cento. Si dovrebbe implementare subito il 25 per cento del taglio complessivo, per poi ripartire nei 5 anni seguenti le successive riduzioni. Il tetto massimo per i pagamenti contenuti nella *clausola de minimis* dovrebbe essere ridotto entro il 2 per cento della produzione agricola del Paese e un tetto analogo dovrebbe essere posto alla scatola blu; in aggiunta, dovrebbero essere determinate regole per evitare che il sostegno si concentri su un ristretto numero di prodotti. Il periodo di riferimento per il calcolo delle riduzioni è per tutti costituito dagli anni 1995-2000, tranne che per gli Usa per cui è prevista una deroga speciale che consentirebbe loro di estenderlo fino al 2004, perché è proprio in questi ultimi anni che si sono registrati i pagamenti più elevati.

Per quanto riguarda invece il principale pilastro della struttura negoziale agricola, l'accesso al mercato, sono state confermate le quattro bande in cui verranno suddivise le tariffe a seconda della loro entità e proposte delle riduzioni progressive delle tariffe consolidate nella banda massima (ovvero superiori al 75 per cento) tra il 66 e il 73 per cento; mentre una riduzione del 64 per cento è prevista per la banda tra il 50 e il 75; del 57 per cento per quella tra il 20-50 ed infine del 50 per cento per quella tra 0-20. I paesi in via di sviluppo, invece, dovranno implementare riduzioni pari ai due terzi di quanto deciso per i paesi sviluppati. Alcune eccezioni sono previste anche per i paesi membri di recente accesso, proprio in virtù degli obblighi di riduzione tariffaria da loro già intrapresi per entrare a far parte dell'Omc. Sul tema dei prodotti *sensibili*¹⁰, il testo stabilisce che quei Paesi che hanno più del 30 per cento delle linee tariffarie nella banda massima potranno designare come *sensibili* il 2 per cento in più di prodotti rispetto agli altri paesi,

⁹ Nella *scatola gialla* sono catalogate le misure di sostegno dei mercati interni che operano distorsioni nella produzione e negli scambi, il cui ruolo è destinato ad essere radicalmente ridotto. La *scatola blu* comprende le misure di sostegno ai mercati interni che provocano distorsioni del mercato limitate. La *scatola verde* comprende le misure di sostegno ai mercati interni ammesse dagli accordi Omc, in quanto aventi effetti di distorsione dei mercati minimi o nulli, e non soggette ad impegni di riduzione. In essa sono comprese anche le misure ad integrazione diretta del reddito degli agricoltori, le misure di protezione ambientale e i programmi di sviluppo regionale. La *clausola de minimis* invece è una sorta di "franchigia" nell'applicazione dell'impegno di riduzione del sostegno interno previsto dall'Accordo sull'agricoltura. Essa consente di non conteggiare nella Mas le misure di sostegno direttamente attribuibili a un prodotto, se il loro valore non supera una determinata percentuale del valore della produzione di quel prodotto; oppure, nel caso di sostegno non direttamente imputabile a uno specifico prodotto, se il suo valore è inferiore a una determinata percentuale del valore della produzione agricola totale di un paese. L'Accordo sull'agricoltura dell'Uruguay round ha fissato tali percentuali al 5 per cento per i paesi sviluppati e al 10 per cento per i Pvs.

¹⁰ Si considerano sensibili quei prodotti che i paesi possono sottrarre alla riduzione imposta dalla formula generale e le cui linee tariffarie possono godere di una certa flessibilità nell'applicazione degli obblighi di riduzione dei dazi e di ampliamento delle quote a tariffa ridotta.

e che solo su questo 2 per cento dovranno aumentare le quote all'importazione a tariffa ridotta. Sui prodotti *speciali*, sembrerebbe esservi un accordo per permettere ai Paesi in via di sviluppo di designare come tali almeno l'8 per cento delle proprie linee tariffarie (il massimo, da negoziare, sarebbe del 12 o del 20 per cento). Nella bozza predisposta viene introdotto l'1,5 per cento delle linee tariffarie come limite per l'applicazione del meccanismo speciale di salvaguardia per i Paesi in via di sviluppo, sebbene, anche in questo caso, il funzionamento del meccanismo sia tutt'altro che definito e le caratteristiche proposte non incontrano il favore del gruppo del G-33¹¹ (principale sostenitore di questo strumento), che le ritiene troppo restrittive. Per quanto riguarda il mandato a liberalizzare il commercio dei prodotti tropicali tenendo conto dell'erosione delle preferenze, che ha visto contrapposti i paesi dell'America latina ai paesi ACP¹² che ne hanno a lungo beneficiato, il testo non compie sostanziali passi avanti per risolvere i contrasti su alcuni prodotti (tra cui banane e zucchero di canna grezzo) su cui gli interessi sono assolutamente contrari.

Sui sussidi all'esportazione, il pilastro meno controverso della struttura negoziale agricola, resta indicato il 2013 come l'anno per eliminazione totale, da parte dei Paesi sviluppati, di tutte le forme di sussidio alle esportazioni. Restano da definire alcuni dettagli sulle regole che disciplinano crediti alle esportazioni¹³ e aiuti alimentari¹⁴. Nella bozza presentata non risulta esservi alcun riferimento alle Indicazioni Geografiche¹⁵, la questione che più interessa all'Italia, che viene semplicemente inclusa tra gli "altri temi di discussione" futura.

Per quel che concerne il negoziato per l'accesso al mercato dei prodotti non agricoli (*Non Agricultural Market Access*, o NAMA)¹⁶ la situazione appare di gran lunga

¹¹ Il G33 è costituito da Pvs e comprende: Antigua e Barbuda, Barbados, Belize, Benin, Botswana, Cina, Congo, Costa d'Avorio, Cuba, Repubblica Domenicana, Grenada, Guyana, Haiti, Honduras, India, Indonesia, Giamaica, Kenya, Corea, Mauritius, Madagascar, Mongolia, Mozambico, Nicaragua, Nigeria, Pakistan, Panama, Perù, Filippine, St Kitts e Nevis, St Lucia, St Vincent e le Grenadines, Senegal, Sri Lanka, Suriname, Tanzania, Trinidad e Tobago, Turchia, Uganda, Venezuela, Zambia, Zimbabwe.

¹² Il Gruppo degli ACP comprende oggi quasi 80 paesi provenienti dall'Africa, dai Caraibi e dal Pacifico. Il gruppo ACP ha concluso un accordo di partenariato con l'Ue (*Partnership Agreement* – successivo alla IV Convenzione di Lomè) che fornisce gli strumenti per stabilire una cooperazione commerciale ed economica, un dialogo politico ed uno sviluppo finanziario. Il complesso delle esportazioni degli ACP verso l'Ue è costituito principalmente dalle materie prime ed in particolare dai prodotti agricoli.

¹³ I programmi di credito alle esportazioni sono concessi ai paesi importatori, ma ne possono beneficiare anche le imprese esportatrici del paese che concede il credito. I crediti alle esportazioni rappresentano una comune pratica commerciale e non sono, di per sé, distorsivi degli scambi: essi possono incrementare la domanda di esportazioni, poiché riducono i vincoli finanziari a carico del paese importatore e i rischi legati alla fluttuazione delle valute. Il problema emerge quando tale credito viene concesso a condizioni più vantaggiose di quelle "di mercato", poiché in tal modo si riduce il costo delle importazioni provenienti dal paese che concede il credito con effetti simili a quelli di una politica di sussidio diretto delle esportazioni.

¹⁴ Sono compresi in questa voce gli aiuti di emergenza alle vittime di guerre e disastri naturali, gli aiuti distribuiti in sostegno a progetti di sviluppo e gli aiuti, concessi a seguito di accordi bilaterali o multilaterali tra governi, che vengono venduti sui mercati locali e il cui ricavato viene destinato al perseguimento di obiettivi di sicurezza alimentare, salute pubblica e istruzione.

¹⁵ Definite dall'art. 22.1 dell'Accordo Trips, identificano un prodotto originario del territorio di un paese membro, di una regione o località, le cui qualità, reputazione o altre caratteristiche sono attribuibili, essenzialmente, alla sua origine geografica. Si tratta di una definizione molto ampia, che comprende sia le denominazioni di origine sia le indicazioni di origine, che, secondo i regolamenti comunitari, rappresentano prodotti con livelli di specificità territoriali assai diversi.

¹⁶ Scopo di questo tavolo negoziale è quello di ridurre le barriere nazionali (tariffarie e non) al commercio dei prodotti industriali, e di tutti quei prodotti non considerati dall'accordo sull'agricoltura.

peggiore, al punto che il 2 giugno i negoziati sono stati sospesi¹⁷. Persistono le divergenze tra i Paesi in via di sviluppo e industrializzati, con i primi che criticano le eccessive richieste di liberalizzazione e i secondi che chiedono livelli di apertura tali da rappresentare una contropartita per l'aumento nell'accesso ai loro mercati per i prodotti agricoli. Le difficoltà riscontrate nel far avanzare le trattative sono principalmente dovute ai molteplici interessi in gioco, causati dalle forti divergenze esistenti sui livelli delle strutture tariffarie fra Paesi economicamente avanzati e Paesi in via di sviluppo e interne anche a questi ultimi. Infatti, mentre i Pvs hanno delle strutture tariffarie caratterizzate da livelli medi piuttosto elevati, i Paesi economicamente avanzati hanno dei dazi medi piuttosto bassi, con dei picchi tariffari elevati su alcuni prodotti specifici. Pertanto, in termini di accesso al mercato le economie avanzate hanno poco da offrire in queste trattative, visto che le loro strutture tariffarie sono già particolarmente basse (a eccezione di qualche prodotto) e molto vicine a quelle consolidate. Ciò spiega, almeno in parte, la lentezza con cui si procede su questo tavolo negoziale e le derivanti richieste di alcuni paesi membri di vincolare l'avanzamento del negoziato ai risultati prodotti sugli altri capitoli negoziali.

Il documento presentato dal presidente del gruppo negoziale (Stephenson) subito dopo il fallito vertice di Potsdam esponeva una concreta proposta di modalità per la conclusione del negoziato NAMA sulle tariffe industriali, pur mantenendo una certa indeterminatezza per quanto riguarda le misure non tariffarie e sui coefficienti di riduzione tariffaria. La piattaforma negoziale su cui si è lavorato anche nei primi mesi del 2008 prevede l'utilizzo di una formula svizzera¹⁸ con un parametro differenziato tra Paesi sviluppati ed in via di sviluppo che oscillerebbe per i primi fra 8 e 9, mentre per i Pvs tra 19 e 23. Per questi ultimi sarebbe, inoltre, prevista un'esenzione del 10 per cento delle linee tariffarie, ridotte della metà rispetto alle altre oppure in alternativa del 5 per cento delle linee tariffarie da lasciare immutate a patto di non superare il 5 per cento del volume delle importazioni.

Nonostante gli intensi sforzi compiuti dal presidente del gruppo negoziale, permangono le difficoltà nel far avanzare le trattative. Nel corso del 2007 e poi nel 2008, sono rimaste sostanzialmente invariate, ed anche l'ultima proposta avanzata dal Sud Africa, a nome del Nama-11¹⁹, di inserire un coefficiente pari a 5 per i Paesi economicamente avanzati e tra 19 e 26 per i Pvs, a seconda del livello di flessibilità, sembrerebbe essere stata rigettata dall'Ue e dagli Stati Uniti.

In definitiva permangono le profonde divisioni sul principio del *less than full reciprocity*²⁰ a favore dei Pvs nell'implementazione degli accordi e sul parallelismo nelle concessioni fra i negoziati agricoli e NAMA.

¹⁷ http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/markacc_negoti_e.htm.

¹⁸ Formula di riduzione tariffaria che si propone sia di abbassare il livello delle tariffe sia di ridurne la variabilità. È congegnata in modo da assicurare un ridimensionamento delle tariffe, prodotto per prodotto, proporzionale al valore iniziale delle tariffe stesse. La formula svizzera (*Swiss Formula*) nella sua formulazione più semplice è data dalla seguente espressione: $T_1 = (A * T_0) / (A + T_0)$; dove T_1 è il dazio finale, T_0 è il dazio iniziale e A è il cosiddetto coefficiente di riduzione, che stabilisce il livello massimo che i dazi assumeranno dopo l'applicazione totale della formula.

¹⁹ Il gruppo NAMA-11 è costituito da Argentina, Brasile, Egitto, India, Indonesia, Pakistan, Filippine, Sud Africa, Tunisia, Namibia e Venezuela. Questo gruppo è riuscito a far inserire nella Dichiarazione finale del vertice di Hong Kong il sostanziale *parallelismo* nelle concessioni fra i negoziati agricoli e NAMA.

²⁰ Il principio del *less than full reciprocity* prevede che le concessioni fra Paesi industrializzati e Paesi in Via di Sviluppo siano asimmetriche e che debbano essere meno onerose per i secondi. Tale principio – e soprattutto le modalità della sua applicazione e la sua inclusione all'interno della formula di riduzione tariffaria – è a tutt'oggi fonte di profondi dissensi all'interno dell'attuale *Round* negoziale (Charlton e Stiglitz 2005, Fisher 2006).

Resta, inoltre, ancora in ombra il negoziato sul processo di liberalizzazione dei servizi, malgrado la loro grande rilevanza economica e l'interesse condiviso da molti Paesi a una loro maggiore liberalizzazione, al fine di accrescere l'efficienza e la capacità di sviluppo di tutto il sistema produttivo. Il contenuto della prima tornata di offerte è stato giudicato insoddisfacente in termini non tanto di copertura settoriale quanto di intensità della liberalizzazione prevista. Inoltre, non tutti i paesi membri si sono impegnati effettivamente nei negoziati: a fine 2007 risultava che meno di 70 paesi avessero presentato le offerte iniziali e appena 30 avevano presentato quelle riviste. I Pvs hanno motivato la loro riluttanza ad assumere impegni più incisivi in questo ambito denunciando la mancanza di offerte adeguate da parte dei paesi sviluppati negli altri tavoli negoziali. In modo speculare questi ultimi paesi hanno sostenuto che solo in presenza di significative aperture da parte dei paesi emergenti essi potrebbero andare oltre quanto già prospettato nelle proprie offerte. Il 26 maggio è stato reso noto un rapporto sullo stato di avanzamento, con le linee guida da seguire nelle trattative.²¹

Le prossime tappe e i possibili futuri scenari

Un'intesa sui tre lati del "triangolo" di interessi - il sostegno interno all'agricoltura per gli Stati Uniti, l'accesso al mercato agricolo per la Ue, i prodotti industriali per i Paesi in via di sviluppo - sembra essere alla portata dei negoziatori. Come testimoniato dai lavori dei gruppi negoziali, le posizioni delle parti si sono notevolmente avvicinate, delineandosi anche delle linee guida per un futuro possibile accordo. Tuttavia, resta forte la convinzione che non ci si arrivi esclusivamente per ragioni di natura politica.

Il Commissario europeo per il Commercio Estero, Peter Mandelson, e la Rappresentante al Commercio degli Stati Uniti, Susan Schwab, insieme ai rappresentanti di numerosi Paesi membri dell'Omc, hanno rinnovato ancora una volta il loro impegno a portare a compimento il *Round* entro il 2008²². Per tentare di concludere i negoziati, ora che è pronta la nuova bozza per le *modalities* agricole, si renderebbe pertanto necessario l'avvio di un processo di negoziazione "orizzontale", che veda contemporaneamente impegnati i paesi membri sui vari temi negoziali, per poter arrivare quanto prima ad un accordo completo. Contemporaneamente, resterebbero tuttavia ancora da concludere le trattative su una serie di altri temi, come servizi, sussidi al settore della pesca, facilitazioni commerciali, misure anti-dumping, trattamento speciale e differenziato e così via. Infine, i singoli Paesi dovrebbero procedere alla definizione nell'elaborazione dei prospetti nazionali che descrivono nel dettaglio gli impegni assunti.

Lo scenario che vede le trattative concludersi entro il 2008 è dunque oltre modo molto ottimista, se si pensa che moltissime scadenze analoghe sono saltate (il *Round* avrebbe dovuto originariamente chiudersi già nel 2004), che restano moltissimi dettagli tecnici ancora da definire e, soprattutto, che negli Stati Uniti, scaduta la *Trade Promotion Authority*²³, ci si avvia verso le elezioni presidenziali. L'inizio della campagna elettorale per le elezioni del prossimo novembre sicuramente non facilita l'a-

²¹ http://www.wto.org/english/news_e/news08_e/serv_may08_e.htm.

²² http://ec.europa.eu/trade/issues/newround/doha_da/pr050608_en.htm.

²³ Provvedimento di delega con cui il Congresso degli Stati Uniti autorizza il Presidente a sottoscrivere accordi commerciali internazionali da sottoporre a successiva ratifica da parte del Parlamento nella loro interezza, ovvero senza la possibilità di introdurre emendamenti al testo da parte del Parlamento stesso. Per approfondimenti sulla *Trade Promotion Authority* si veda il riquadro a pag. 168 sul Rapporto ICE 2005-2006; oppure si consulti il sito <http://www.ustr.gov>.

pertura al negoziato multilaterale, dato fra l'altro il momento critico in cui si trova l'economia statunitense. Il suo rallentamento, congiunto alle incertezze riguardanti il prolungarsi di questa fase e alla sua capacità di diffondersi nel resto delle economie, se da una parte potrebbe spingere ad una chiusura più rapida delle trattative nel tentativo di mantenere condizioni di stabilità sui mercati mondiali, dall'altra potrebbe rendere i legislatori statunitensi ancora meno propensi ad aperture commerciali. Anche dalla recente approvazione da parte del Senato statunitense del *Farm Bill*, la finanziaria agricola, non sembrerebbero emergere segnali positivi per il negoziato multilaterale²⁴. Difatti non vi sarebbero che cambiamenti molto modesti che lascerebbero pressoché inalterato il livello di protezione e di sostegno agli agricoltori statunitensi.

Un discorso analogo vale anche per l'altro grande attore sullo scenario commerciale mondiale, l'Unione europea. Si prefigurano all'orizzonte scenari di maggiore rigidità rispetto alla concorrenza proveniente da alcune economie emergenti e il rallentamento dell'economia non sembrerebbe aiutare. Nel secondo semestre del 2008 la Francia, tradizionalmente arroccata su posizioni avverse alla riduzione della spesa sui sussidi agricoli e alla liberalizzazione del settore, sarà presidente di turno dell'Ue.

Stati Uniti ed Unione europea, dunque, al momento non sembrano assolutamente in grado di trovare il coraggio politico necessario per offrire ai propri partner misure di liberalizzazione. D'altro canto i principali paesi emergenti – Brasile, Cina e India – sembrano voler nascondere dietro le schermaglie tattiche con i paesi sviluppati la propria scarsa disponibilità a ridurre seriamente le forti barriere che ancora limitano l'accesso ai propri mercati interni.

Lo sviluppo futuro dei negoziati del *Doha Round* si annuncia, quindi, tutt'altro che semplice. Radicalmente mutati appaiono oggi gli scenari del mercato globale rispetto al 2001. Lo spirito iniziale di *Doha* non sembra più corrispondere ai nuovi equilibri economici e competitivi e numerosi sono gli interrogativi aperti dal nuovo contesto politico mondiale.

Allo stato attuale pertanto sembrerebbero prospettarsi per il ciclo negoziale di *Doha* due possibili scenari: il primo caratterizzato da uno sblocco della trattativa e un esito positivo del negoziato, per quanto con risultati assai modesti nell'accordo finale; l'altro da un fallimento della trattativa e un successivo stallo del *Round* per più anni.²⁵

Il primo scenario, definibile come "*Doha Light*", prevedrebbe il raggiungimento di un accordo sui temi agricoli e dell'accesso ai mercati dei prodotti non agricoli che, alla luce delle posizioni negoziali assunte dai principali attori, non potrebbe che essere di basso profilo. Questo scenario avrebbe come conseguenza quella di scontentare un po' tutti i paesi membri, sia quelli economicamente avanzati che quelli in via di sviluppo, ma potrebbe comunque rappresentare un risultato positivo per le prospettive future dell'Omc.

Il secondo scenario prospettabile prevede il fallimento dell'agenda di Doha e un suo congelamento che potrebbe durare anni. Questa eventualità provocherebbe una profonda crisi di credibilità e fiducia per l'Omc, come sede di regolazione delle relazioni internazionali, una proliferazione di accordi commerciali di tipo bilaterale o

²⁴ Si veda: http://www.usda.gov/documents/bill_6124.pdf

²⁵ Per ulteriori approfondimenti si legga "Le prospettive del regime commerciale multilaterale del regime commerciale multilaterale dopo la sospensione del Doha Round" a cura di Paolo Guerrieri dell'Istituto Affari Internazionali (IAI) e/o l'editoriale "Dopo la sospensione del negoziato WTO, cosa ci aspetta?" di G. Anania, Università di Calabria sul sito <http://www.ecostat.unical.it/Anania/varie%20main/Anania,%20PAGRI,%204,%202006,%20pp.%203-9.pdf>.

regionale (soprattutto nell'Asia orientale²⁶) e un incremento delle controversie e degli interventi neo-protezionistici soprattutto verso alcuni paesi considerati mercantilisti come Cina e India.

In ogni caso la fase di difficoltà che attraversa il regime multilaterale commerciale, non può essere archiviata come un semplice incidente di percorso, vista la molteplicità ed eterogeneità di cause scatenanti. Pertanto, qualsiasi sia la strada che si sceglierà di percorrere, sembra ineludibile il problema di una "trasformazione" dell'Omc, riscrivendone le regole o modificando sostanzialmente i suoi meccanismi negoziali.

²⁶ Si veda il contributo a fine capitolo.

L'entrata dell'Ucraina nell'Organizzazione Mondiale del Commercio*

1. Accessione e principali settori interessati

Il parlamento ucraino ha ratificato, il 10 aprile 2008, il trattato di accessione all'Omc firmato il 5 febbraio dello stesso anno, dopo 15 anni di trattative e alterne vicende. L'Ucraina, che aveva fino all'inizio dell'estate per ratificare gli accordi, è diventata dunque il 152esimo membro dell'Omc il 16 maggio 2008.

L'accessione ha un significato notevole per il paese, anche dovuto al fatto che tutti i paesi confinanti, con la sola eccezione di Russia e Bielorussia, sono già stati membri, e che il commercio con i paesi Omc ammonta a circa il 70 per cento dell'interscambio globale dell'Ucraina.

L'Ucraina aveva infatti presentato la propria domanda di adesione insieme a Vietnam e Georgia nel marzo del 1993, portando alla costituzione, subito dopo, di un gruppo di lavoro composto da vari stati membri che, come d'uso, è stato incaricato di effettuare i vari passi previsti in una serie di riunioni per esaminare e infine approvare la richiesta.

Oltre alle riunioni (17 quelle ufficiali, l'ultima delle quali il 25 gennaio 2008, più tutta una serie di incontri informali), l'Ucraina ha stipulato intese bilaterali per l'accessione con più di 50 paesi del gruppo di lavoro, tra cui quella, particolarmente importante, con la Ue nel febbraio 2003.

Il lungo processo ha compiuto una prima svolta decisiva in seguito alle negoziazioni con gli Stati Uniti, che hanno portato nel marzo 2006 alla concessione, da parte americana, del Permanent Normal Trade Relations status (PNTR, in pratica lo status di nazione più favorita) e, come nel caso della Cina nel 2000, questo ha preceduto di circa un anno l'accessione in termini formali. L'accordo del gennaio 2008 con la Ue sui dazi all'export ha eliminato l'ultimo ostacolo all'ingresso dell'Ucraina nell'Omc. Infatti, nonostante il protocollo di accessione bilaterale con la Ue fosse stato firmato nel 2003, nel novembre 2007 l'Ue ha inaspettatamente richiesto all'Ucraina l'abolizione di tutti i dazi all'export: il compromesso raggiunto a fine gennaio 2008, con cui l'Ucraina si è impegnata a non introdurre nuovi dazi sulle esportazioni e a non aumentare gli esistenti, le ha finalmente aperto le porte dell'Omc.

Nonostante le stime governative su un aumento annuo del Pil dell'1,5-1,7 per cento in seguito all'ingresso nell'Omc siano probabilmente eccessive, è certo che il nuovo status di Paese membro incoraggerà gli investimenti stranieri e comporterà un'accelerazione economica complessiva.

I settori siderurgico e chimico saranno probabilmente quelli che ne trarranno i principali benefici, legati soprattutto alla minore vulnerabilità alle procedure anti-dumping.

* Redatto da Laura Lauri (Responsabile Ufficio ICE di Kiev, Ucraina) e Stefania Paladini (ICE-Area Studi, Ricerche e Statistiche)

Inoltre, nello specifico dell'acciaio, di cui l'Ucraina è l'ottavo produttore mondiale, un ulteriore vantaggio deriverà dall'abolizione delle quote da parte dell'Ue (da ricordare che l'acciaio rappresenta da solo il 17,5 per cento di tutto l'import Ue dall'Ucraina), oltre al fatto che si apriranno al ferro e all'acciaio ucraini le porte degli altri 150 stati membri.

C'è da notare, però, che con il tempo il settore perderà gran parte dei sussidi statali e degli sgravi fiscali che fino adesso lo hanno sostenuto.

Tutte le tariffe sono state generalmente riviste al ribasso nel corso delle negoziazioni bilaterali. L'accessione farà sì che le tariffe medie dell'industria si attesteranno al 4,95 per cento (massimo 15 per cento per prodotti sensibili) mentre quelle agricole saranno al 10,66 per cento.

Alcuni prodotti, come l'olio di semi di girasole, resteranno a dazio elevato (30 per cento). Anche il dazio sullo zucchero resterà al 50 per cento, anche se si amplieranno progressivamente le quote (dalle 260.000 tonnellate attuali alle 267.000 del 2010, con progressivi incrementi annui) per l'importazione dello zucchero di canna grezzo. Attualmente, comunque, lo zucchero prodotto al livello domestico proviene dalle barbabietole.

Per quanto riguarda in dettaglio i prodotti agricoli, l'accessione non imporrà al paese l'abolizione dei sussidi alla produzione, che saranno dunque mantenuti ma entro un tetto massimo del 5 per cento del valore della produzione agricola nazionale. Nessun contributo, invece, sarà consentito all'export.

Per quanto riguarda i servizi, l'Ucraina si è impegnata a dare accesso a compagnie straniere sulla base del principio di non discriminazione negli 11 settori dei servizi "di base"; tra i principali, nel settore bancario sarà possibile fornire servizi attraverso l'apertura nel paese di filiali di banche straniere e nel settore assicurativo è stata concessa la possibilità di riassicurare certi tipi di rischi anche da parte di non residenti.

Limitazioni alla presenza commerciale saranno mantenute nei settori dell'istruzione, della sanità e nel campo giuridico. Le 40 pagine del relativo documento stabiliscono inoltre anche un calendario preciso per le liberalizzazioni.

Anche le società di proprietà dello stato saranno interessate dalla riforma: verranno gestite con logica commerciale e saranno tenute, a partire dall'anno successivo all'accessione, a dare informativa all'Omc sulle loro attività.

2. Quadro macroeconomico e commercio estero

Anche per l'intero sistema degli scambi mondiali, l'ingresso dell'Ucraina nell'Omc è un fatto importante data la crescente rilevanza e la dinamicità dell'economia di questo paese. Nel corso del 2007, l'economia dell'Ucraina ha conosciuto una crescita del Pil del 7,3 per cento. Questi buoni risultati dovrebbero ripetersi anche nel 2008, con i settori trainanti dell'economia ucraina che si confermano quelli dell'industria pesante (metallurgico, carbosiderurgico e chimico).

In termini generali, le spinte alla crescita dell'economia sono derivate negli ultimi anni principalmente dal settore dell'acciaio, i cui prezzi hanno raggiunto i massimi storici, e dall'incremento dei consumi privati, indotto dalla crescita del reddito reale (12,5 per cento in più rispetto all'anno precedente in termini reali).

In tale favorevole contesto, particolarmente dinamici sono stati i comparti del commercio, trasporti, edilizia/costruzioni e, nell'industria, il settore cartario, delle macchine lavorazione legno ed il comparto alimentare, con la crescita della produzione industriale che si è attestata al 10,2 per cento.

Particolarmente attivo il settore finanziario e bancario, dove la presenza straniera ha superato il 20 per cento. Ciò ha comportato un deciso impulso verso l'adozione di standard internazionali da parte delle banche locali per ottenere un miglior accesso al credito.

E' continuata inoltre la crescita del costo delle fonti di energia importate da, o tramite, la Russia (gas naturale e petrolio), con l'effetto di stimolare ulteriormente l'inflazione (16,6 per cento stimata per il 2007, a fronte del 11,6 per cento nel 2006).

Dal punto di vista dell'industria, l'esigenza di introdurre misure di risparmio energetico, e di diversificare le fonti di energia, sta agendo da stimolo ad una progressiva ristrutturazione dell'intero sistema produttivo, in molti casi ancora legato a tecnologie obsolete ad alto consumo energetico.

Sono stati anche avviati sostanziali programmi di ammodernamento degli impianti produttivi, specialmente nei comparti metallurgico e della produzione dell'acciaio.

Commercio estero dell'Ucraina 2000 - 2007
Esportazioni (milioni di dollari USA)

Anni	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mondo	17.957	23.080	32.672	34.287	38.368	49.248
Russia	3.189	4.311	5.889	7.496	8.651	12.668
Turchia	1.235	902	1.869	2.035	2.390	3.650
Italia	830	1.269	1.620	1.894	2.503	2.675
Polonia	506	763	980	1.011	1.345	1.645
Germania	755	1.424	1.891	1.286	1.284	1.637
Bielorussia	-	-	-	892	1.223	1.561
Kazakhstan	-	-	-	-	828	1.434
Ungheria	525	850	808	691	946	1.235
USA	519	719	1.507	957	1.202	1.058
India	269	486	660	679	850	744

Fonte: Ministero della statistica dell'Ucraina

Tavola 1

Importazioni (milioni di dollari USA)

Anni	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Mondo	16.977	23.021	28.996	36.141	45.035	60.670
Russia	6.317	8.646	11.812	12.843	13.787	16.838
Germania	1.658	2.274	2.732	3.384	4.268	5.830
Turkmenistan	1.886	1.746	1.954	2.678	3.492	4.267
Cina	229	530	733	1.810	2.310	3.307
Polonia	537	802	969	1.407	2.109	2.921
Italia	462	645	806	1.030	1.465	1.789
Kazakhstan	-	-	-	186	966	1.592
Corea Sud	-	-	-	650	935	1.565
Bielorussia	263	344	538	940	1.255	1.445
Francia	349	519	653	799	990	1.330

Fonte: Ministero della statistica dell'Ucraina

Tavola 2

Per quanto concerne il commercio estero, i dati relativi al 2007 hanno confermato la notevole accelerazione sia delle importazioni (+33,8 per cento) che delle esportazioni (+32,29 per cento) rispetto al 2006.

La bilancia commerciale è risultata negativa nel primo semestre 2007 registrando un disavanzo di 11,4 miliardi di dollari. Tale tendenza è stata comunque compensata dal positivo andamento degli investimenti diretti esteri, che nel 2007 hanno registrato un notevole incremento (+8.710,6 milioni di dollari) raggiungendo la cifra di 29.489 milioni di dollari.

Tuttavia il deficit delle partite correnti potrebbe rivelarsi problematico nel futuro, tenuto conto della dipendenza dell'export ucraino dall'andamento del mercato dell'acciaio, che potrebbe non mantenersi ai livelli attuali.

Nel 2007 le esportazioni ucraine sono state di 49,2 miliardi di dollari.

I principali Paesi clienti sono stati Russia (25,7 per cento delle esportazioni totali), Turchia (7,4 per cento), Italia (5,4 per cento), Germania (3,3 per cento), Polonia (3,3 per cento), Bielorussia (3,2 per cento) e Kazakistan (2,9 per cento).

Per quanto concerne le importazioni, invece, il dato registrato nel 2007 è stato di 60,7 miliardi, con Russia (27,8 per cento delle importazioni totali), Germania (9,6 per cento), Turkmenistan (7,0 per cento), Cina (5,5 per cento), Polonia (4,8 per cento), Italia (2,9 per cento) e Kazakistan (2,6 per cento) come principali fornitori.

Gli scambi di beni tra Italia e Ucraina si sono mantenuti in forte crescita e, nel 2007, le esportazioni italiane sono aumentate del 21,9 per cento, con l'interscambio commerciale tra i due paesi che è complessivamente cresciuto del 12,5 per cento (in ambito Ue, l'Italia è al primo posto come paese importatore ed al terzo come paese esportatore).

Tra le principali voci del nostro export rientrano la meccanica, l'abbigliamento, i mobili e le calzature mentre circa il 70 per cento dell'export ucraino verso l'Italia è rappresentato da prodotti siderurgici e petroliferi.

3. Prospettive future: la creazione di un'area di libero scambio con la Ue (FTA)

Probabilmente il principale beneficio derivante dall'ingresso dell'Ucraina nell'Omc risiede nel fatto che l'accessione ha permesso di aprire il negoziato con l'Ue per formare un'area di libero scambio, parte integrante del più ampio "New Enhanced Agreement".

Va ricordato che oggi l'Ue a 27 è il principale partner commerciale dell'Ucraina, seguito a notevole distanza dalla Russia.

Gli scambi tra Kiev e l'Unione europea hanno raggiunto i 36 miliardi di euro nel 2007.

Il Presidente Yushchenko ha auspicato che una bozza di intesa possa essere raggiunta in occasione del prossimo vertice Ue-Ucraina, in programma a settembre 2008.

Un eventuale accordo porterebbe alla riduzione dei costi delle importazioni dall'Ue per i consumatori ucraini e offrirebbe a Kiev un migliore accesso al mercato comunitario. L'Ucraina mira allo status di membro associato, anche se le possibilità di trovare un'intesa sugli aspetti politici si presenta sicuramente più complessa rispetto a quelli economici.

3.2 Oltre il Doha round. Le nuove tendenze del commercio internazionale

Il sostanziale fallimento del *Doha Round* ha incentivato ancor più, se possibile, la conclusione di accordi preferenziali regionali, tendenza già sottolineata dall'inizio del nuovo millennio.

Il numero dei *Preferential Trade Agreements* (PTA), che includono sia gli accordi di libero scambio che altre forme di cooperazione economica, conclusi infatti nel periodo 2000-2007 ammonta a circa la metà di tutti quelli conclusi nel secolo precedente, a indicare una crescita senza precedenti²⁶. Sebbene questo fatto abbia attirato in generale critiche di vario genere, è improbabile che ci siano proteste ufficiali dato che perfino gli USA, uno dei maggiori promotori delle negoziazioni in sede Omc, hanno negli ultimi anni intrapreso iniziative di accordi preferenziali bilaterali e regionali.

Due sembrano essere, insieme alla paralisi del *Doha Round*, le ragioni fondamentali del fenomeno. Da una parte, quello che è stato definito “effetto competizione”, e che mira ad aumentare il peso di un'area o di singoli paesi rispetto ai concorrenti, e che sembra evidente nelle recenti strategie dell'Ue. Dall'altra, il cosiddetto “effetto domino”, nel quale la creazione di blocchi commerciali incentiva fortemente i paesi a farne parte per timore di eventuali effetti avversi del restarne esclusi.

L'area più dinamica in questo senso è risultata senz'altro l'Asia-Pacifico che, se considerata come una unica area, registrerebbe una crescita complessiva di accordi ivi siglati perfino superiore alla attivissima Europa, come mostrato nella tavola 3.1.

Accordi commerciali Bilateralari/Regionali in vigore e notificati all'OMC per aree geografiche

	1958-1989	1990-95	1996-2000	2001-2008	Totale
Europa	12	11	22	51	96
Ue	10	1	11	13	35
America settentrionale	1	2	11	26	40
America centro-meridionale	5	1	8	25	39
Asia orientale	2	2	2	38	44
Medio Oriente	2	3	6	16	27
Africa	0	2	7	6	15

Fonte: elaborazione ICE su dati OMC

Tavola 3.1

Il Nafta e l'Asean rappresentano qui i grandi blocchi regionali di rilievo, per peso economico e numero di abitanti, anche se, dati gli accordi progettati, potrebbero ritrovarsi ben presto parte di agglomerati ben più significativi.

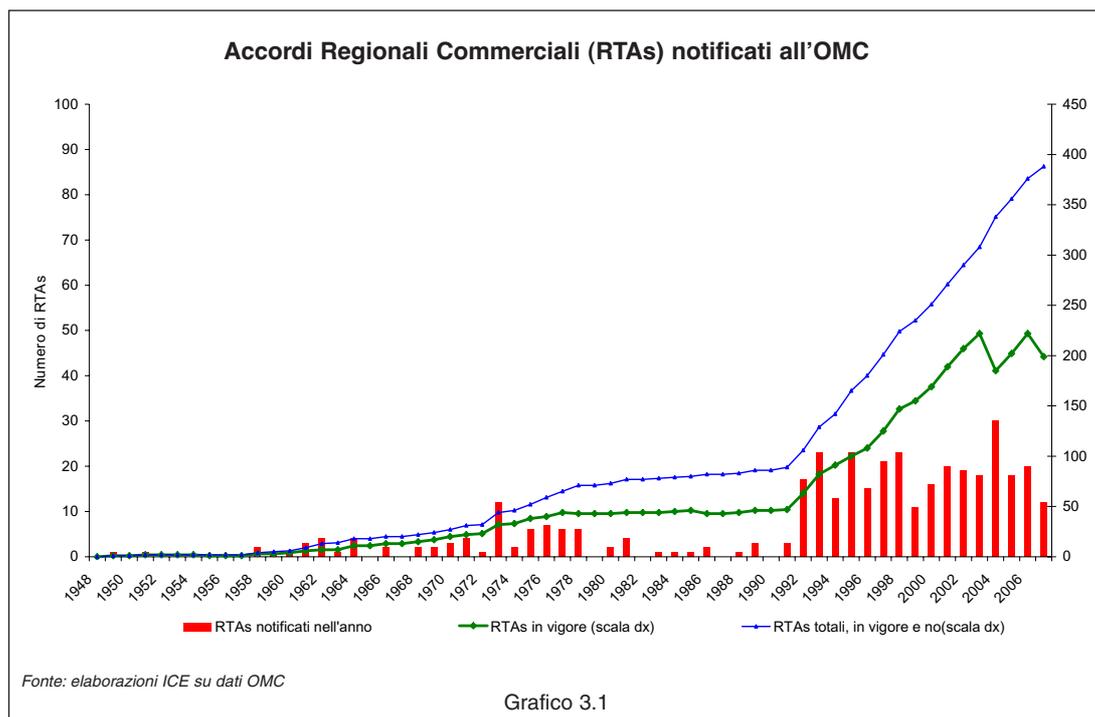
A luglio 2007, erano 205 gli accordi preferenziali notificati all'Omc ed entrati in vigore, di cui la stragrande maggioranza secondo l'art. XXIV.8²⁷. Qualora si pren-

²⁶ Hufbauer e Scott (2007), http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/con_sep07_e/hufbauer_scott_e.pdf. L'origine dei PTA è da riportare agli anni 80, durante i quali hanno interessato specialmente l'Europa.

²⁷ L'Omc prevede delle procedure estremamente dettagliate per coniugare rispetto degli accordi multilaterali e negoziazioni bilaterali e regionali. Le modalità sono tre, la prima, prevista dall'art. XXIV.8 GATT (“substantially all trade”), la seconda, di più recente formulazione, definita “Enabling Clause”, e riservata ai paesi in via di sviluppo; infine, per quanto concerne l'accordo sui servizi, GATS, la normativa di riferimento è descritta all'art. V. Tutte le procedure prevedono sia i casi di applicazione sia le diverse forme di notificazione degli accordi stipulati, mentre in ogni caso è obbligatoria la notificazione all'Omc.

dano in considerazione anche gli accordi siglati ma non più in vigore o in fase di avanzata conclusione il numero sale rapidamente a circa 400²⁸.

Sempre nel 2007, è stato per la prima volta utilizzato il nuovo *Transparency Mechanism*, messo a punto in dicembre 2006 a Doha, al fine di assicurare che accordi bilaterali e regionali preferenziali siano compatibili con le norme Omc. Il meccanismo, che si applica anche agli accordi tra Paesi in via di sviluppo, è stato infatti utilizzato per esaminare, a maggio 2007, il Trattato di Libero Scambio tra Australia e Thailandia, e se ne può ipotizzare una sempre maggiore utilizzazione nel futuro.



La Ue, nella sua attività negoziale, ha generalmente interpretato le norme Omc in maniera restrittiva, escludendo settori sensibili (ma non integralmente) e liberalizzando almeno il 90 per cento delle tariffe sulle merci (questa interpretazione è stata poi adottata dagli stati asiatici, Giappone in testa). Questo permette di liberalizzare progressivamente le economie pur proteggendo i settori sensibili - e questa una delle ragioni essenziali del favore generalmente incontrato dai PTA e che evita lo stallo negoziale in cui invece è incorso il *Doha Round*.

Questa è però una arma a doppio taglio; se da un lato può infatti rendere possibile accordi come quello tra Giappone e Singapore (dove il settore agricolo, sebbene completamente escluso, rappresenta una minima quota degli scambi), può diventare gravemente problematico in accordi regionali dove vengono esclusi settori di rilievo, quale lo stesso settore agricolo che per alcuni paesi riveste notevole importanza.

Gli accordi preferenziali sono diversi per tipologie. Mentre alcuni paesi (tipicamente, gli Stati Uniti e la Ue) hanno predisposto una sorta di modello generale che utilizzano con poche variazioni in ogni negoziazione, altri (Cina), sulla base di conside-

²⁸ Dati tratti dal website dell'Omc, http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm.

razioni di opportunità politico-commerciale, impiegano ogni volta trattati preparati *ad hoc*, e che possono coprire differenti aree (merci, piuttosto che servizi e/o investimenti) e con latitudine piuttosto variabile.

Inoltre, i paesi che sono entrati in negoziazioni bilaterali sono tutti paesi avanzati o emergenti, ma decisamente non arretrati. Questo fatto può spiegarsi in generale con la complessità dell'intera procedura e con la necessità da parte del paese di avere una amministrazione evoluta (si pensi, ad esempio, all'implementazione della normativa di origine indispensabile in questi casi).²⁹

Il proliferare di accordi regionali e bilaterali rafforza la sensazione che il sistema degli scambi commerciali mondiali si stia spostando verso un sistema di accordi che si sovrappongono tra di loro che produrrebbe, tra gli altri, effetti collaterali avversi come un aumento della complessità degli meccanismi commerciali e una distorsione degli scambi che finirebbero per frammentare ancora di più, anziché integrare, le economie dei diversi paesi.³⁰ Considerando invece gli aspetti positivi, sempre più viene sottolineato che questa proliferazione di iniziative contribuisce in ogni caso a dare una spinta in senso di liberalizzazione degli scambi in un momento in cui la negoziazione in sede multilaterale/Omc risulta chiaramente bloccata senza vie di uscita a breve scadenza. Infine, come noto, il legame di tipo maggiormente vincolante creato da questo genere di accordi rispetto a quelli Omc fa sì che i paesi normalmente si attengano ai termini degli accordi in maniera più puntuale, con indubbi benefici per quanto concerne il clima generale degli investimenti e la modernizzazione di meccanismi obsoleti.

Parallelamente all'aumento esponenziale di accordi preferenziali, si è andata manifestando recentemente un'altra tendenza, di senso contrario alla liberalizzazione degli scambi, e che consiste in una rinnovata imposizione di restrizioni di vario genere al commercio.

La temporanea scarsità di prodotti agricoli sta portando all'introduzione di provvedimenti restrittivi all'export. La misura più comune è stato il ricorso al divieto di esportazione, che Cina, India, Egitto hanno introdotto dal 2007 per il riso, e che il Brasile ha annunciato (aprile 2008) di voler implementare a breve, sebbene come misura temporanea. Anche il Vietnam, secondo esportatore mondiale, ha annunciato un divieto dei nuovi contratti all'export fino a giugno 2008 mentre, al contrario, la

²⁹ Un aspetto importante delle FTA che non evolvono in unioni doganali (come la Ue) è la complessa regolamentazione delle norme di origine. Sono noti nella letteratura economica (Krueger 1997, Khrisna e Krueger, 1993) gli effetti protezionistici di queste regolamentazioni; gran parte dei trattati sono dedicati a stabilire, in modo più o meno raffinato, la percentuale nazionale che una merce deve presentare per essere considerata come originaria del paese e beneficiare dunque delle agevolazioni. Dato che ogni trattato prevede delle norme di origine sofisticate e specifiche, l'appartenenza a differenti FTA, con conseguenti norme di origine differenti, crea complessità amministrative e aumento di costi di gestione a detrimento dei vantaggi commerciali, che sono così alla portata delle grandi imprese e delle multinazionali, ma molto meno delle piccole-medie imprese. Uno dei vantaggi di una unione doganale sulle FTA è l'assenza di una regolamentazione sull'origine per tutti i paesi all'interno dell'area.

³⁰ Il principale vantaggio riconosciuto al multilateralismo rispetto a PTA bilaterali o regionali è la protezione degli stati più deboli, che in negoziazioni bilaterali possono essere indotti ad accettare trattati ineguali pur di assicurarsi benefici minimi. In questo senso, il fallimento degli accordi Doha risulterebbe in una vera e propria debacle per i paesi meno sviluppati, la cui tutela è senza dubbio maggiormente assicurata in sede Omc che in singole negoziazioni, siano esse regionali o bilaterali. Si veda il contributo di P. Guerrieri e L. Salvatici sull'argomento, nel RCE 2005-2006.

Thailandia, primo produttore, ha da tempo dichiarato che non modificherà in senso restrittivo le proprie politiche sul riso. Ci sono stati anche casi di imposizione di dazi all'export (come nel caso dell'Argentina con soia e girasole), creando proteste generalizzate tra gli agricoltori e contribuendo ad un aumento generalizzato dei prezzi.³¹ Anche i sussidi agricoli stanno prepotentemente riprendendo quota, dopo l'attacco subito agli inizi del 2000, e sono passati, nei paesi Ocse, dai 80 miliardi di dollari del 2004 agli attuali 280.³²

Per quanto concerne i dazi antidumping, i dati sono meno univoci. E' generalmente corretto affermare che il ricorso ai dazi antidumping si sia esteso nel corso degli ultimi anni. La loro adozione non è più solo limitata ai paesi industrializzati (prima i soli ad utilizzarli erano Unione europea, Canada, Australia, Nuova Zelanda e Stati Uniti) ma anche a quelli emergenti o in via di sviluppo. Un recente studio³³ riporta i casi di 108 paesi che fino al 1980 non erano dotati di legislatura antidumping, poi inserita invece nei 23 anni successivi. In questo caso, i dati sembrano suggerire l'uso di procedure antidumping sia a scopo di ritorsione sia come sostituto a dazi doganali ridotti a seguito di accordi commerciali.

Tuttavia, l'Omc, in un rapporto di fine 2007, ha segnalato che il numero assoluto dei ricorsi alle procedure antidumping nel 2007 è risultato inferiore rispetto all'anno precedente. Infatti, nei primi sei mesi il numero di nuovi casi investigati è diminuito di circa la metà (49 rispetto alle 92 del 2006), e anche il numero delle nuove misure effettivamente adottate si è sensibilmente ridotto (57 a fronte di 71).

Quel che sembra evidente, tuttavia, è la necessità di una negoziazione multilaterale che riveda e stabilisca regole e casi oggettivi per l'utilizzo delle procedure antidumping, senza il quale è probabile che il loro uso sia destinato ad aumentare³⁴; da qui, il pericolo che strumenti, pensati per fermare casi eccezionali di competizione sleale, vengano utilizzati come armi per la politica commerciale e industriali dei singoli paesi.

3.3 Gli accordi preferenziali delle diverse aree geografiche

Asia-Pacifico

La crescita degli accordi preferenziali su base bilaterale o regionale è particolarmente rilevante per l'area asiatica, non soltanto in ragione del numero, come già sot-

³¹ Sulle tensioni internazionali nei mercati agricoli, si veda l'approfondimento di Innocenti e Salvatici alla fine di questo capitolo.

³² Dati di fonte Ocse, accessibili sul sito <http://www.oecd.org/document>

³³ (Vandenbussche e Zanardi, 2008) – "Antidumping", *Economic Policy*, n. 53, January 2008 – a cui si rimanda per una trattazione esaustiva dell'argomento. Il primo paese per imposizione di dazi antidumping è in assoluto l'India (321 casi tra il 1995-2002), quando Stati Uniti e Eu ne hanno totalizzati in media 276. Dopo l'India è l'America Latina la più presente tra le aree emergenti (comunque con meno di 100 per paese), mentre la Cina ne ha totalizzati solamente 62. I settori maggiormente interessati dai provvedimenti sono la chimica industriale e ferro e acciaio, che da soli totalizzano quasi il 70 per cento.

³⁴ L'uso dei dazi antidumping è consentito dall'Omc secondo quanto stabilito dall'Art. 6 dell'accordo GATT. Secondo più di un economista, la latitudine consentita nella determinazione causale danno economico – ritorsione è troppo ampia, e può piegarsi agevolmente a includere anche casi di *fair competition*. Inoltre, l'art. 6 non definisce le modalità dell'applicazione, così come l'agenzia nazionale incaricata dell'attuazione – con il risultato che tali modalità divergono anche notevolmente tra i singoli paesi.

tolineato, ma anche perché questo rappresenta una sostanziale inversione di tendenza.

Ancora alla fine del 2001, infatti, i soli paesi tra gli allora 144 membri dell'Omc a non essere inclusi in accordi preferenziali discriminatori erano tutti paesi dell'area asiatica, ovvero Cina, Giappone, Corea del Sud, Taiwan e Mongolia³⁵. Lo spartiacque è senza dubbio rappresentato dalla crisi asiatica, che ha contribuito notevolmente a cambiare quello che era l'approccio generalizzato dei paesi dell'area e della stessa Apec, l'associazione regionale che li rappresentava.³⁶ Il rallentamento del processo di liberalizzazione multilaterale, insieme all'esempio della crescita degli accordi regionali, ha portato l'Asean a perseguire una politica più aggressiva in materia di liberalizzazione interna (abbreviando i tempi della già pianificata unione doganale), e ha spinto gli stati più dinamici e favorevoli alla liberalizzazione degli scambi (Singapore e Thailandia) a cercare accordi al di fuori dell'Asean stessa, contribuendo in maniera sostanziale alla notevole proliferazione di accordi già segnalata.

A questi fattori si è aggiunto il recente attivismo della Cina in questo campo. Da quando è entrata nell'Omc, la Cina ha concluso accordi bilaterali un po' ovunque nel mondo: 7 accordi nell'area Asia-Pacifico (Asean nel 2002³⁷, Thailandia nel 2003, Hong Kong e Macao nel 2004 – l'accordo CEPA, importante soprattutto per i servizi –, Chile 2005, Isole del Pacifico 2006³⁸ e Nuova Zelanda³⁹ 2008) e, secondo alcune stime⁴⁰, ce ne sono almeno altri 15 in preparazione.

Questa strategia giocata su più tavoli mostra da parte della Cina un atteggiamento aperto, attento ad evitare la formazione di blocchi chiusi, e capace di negoziare nello stesso tempo con paesi di differente orientamento (sviluppati/emergenti, agricoli/produttori di servizi). Questo è dovuto anche al fatto che per la Cina la negoziazione di accordi è prevalentemente un mezzo per stabilire buone relazioni diplomatiche, più che ottenere specifici obiettivi di tipo commerciale.

Da ciò deriva anche la minore latitudine degli accordi sottoscritti, normalmente di campo molto più ristretto rispetto ad esempio a quelli siglati dagli Stati Uniti e dalla Ue, e che spesso non includono servizi o investimenti.

Il timore diffuso tra gli operatori è che la Cina possa minare gli sforzi per la costruzione di un vero ordine multilaterale (Doha) con la creazione, invece, di un *hub* regionale di cui lei stessa rappresenta il centro.

Un'altra direzione in cui si sono avviate da qualche tempo (a partire dal 1999) consultazioni esplorative riguarda la costituzione di un Free Trade Agreement nell'Asia orientale, di cui farebbero parte Cina, Corea e Giappone. Il primo studio di fattibilità è stato commissionato nel 2003 – anche se le prospettive di una realizzazione in tempi brevi continuano a sembrare abbastanza dubbie.

³⁵ Ad oggi l'unico paese rimasto è la Mongolia.

³⁶ Sui cambiamenti in corso nell'ASEAN si veda l'approfondimento di Paladini alla fine di questo capitolo.

³⁷ L'accordo, *The Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation*, è stato il primo siglato dall'Asean in tal senso, ed include merci e servizi. La FTA sarà operativa nel 2010 per gli stati membri "storici", 2015 per i nuovi (Vietnam, Laos, Myanmar and Cambogia).

³⁸ Il *China-Pacific Island Countries Economic Development and Cooperation Guiding Framework*, firmato nel 2006 con il quale la Cina garantiva dazio zero all'export della maggior parte dei prodotti dalle isole meno sviluppate (ma ricche di materie prime), un pacchetto di aiuti per 3 anni e la cancellazione dei debiti a fine 2005 – anche esprimendo interesse per la creazione di una zona di libero scambio.

³⁹ Il più recente, quello con la Nuova Zelanda concluso a marzo 2008, è il primo firmato da un paese ad alto reddito con la potenza emergente asiatica.

⁴⁰ Gary Clyde Hufbauer and Yee Wong, *Prospects for Regional Free Trade in Asia* Washington DC: Institute for International Economics, Working Paper Number WP-o5-12. October 2005.

L'attivismo negoziale cinese trova equivalenti anche negli altri paesi dell'area, tutti altrettanto impegnati in trattative con paesi limitrofi e lontani. Interessanti sono le evoluzioni in questo senso del Giappone e della Corea, gli stati più protezionisti dell'area.

Il Giappone è stato uno dei primi a pronunciarsi in favore degli accordi preferenziali su base bilaterale e regionale, come mezzo per aumentare il potere negoziale nell'arena globale, favorire l'integrazione e incentivare gli scambi. I positivi esempi di Europa, Nafta e Mercosur sono debitamente riportati e analizzati, sottolineando il fatto che, contrariamente ad alcune pessimistiche previsioni, il commercio mondiale non si è indirizzato nel senso di una guerra tra blocchi di mercato.

La Nuova Zelanda e l'Australia, quest'ultima soprattutto fornitore di materie prime agricole del gigante asiatico, a seguito della generale stagnazione dell'Apec hanno rinunciato alla loro politica di sostegno al multilateralismo e stanno a loro volta negoziando un FTA (Free Trade Agreement) sia con l'Asean (realizzazione prevista nel 2015 nel quadro "Asean plus one", FTA ASEAN-CER) che con la Cina.

L'impressione generale è che l'Asia-Pacifico, l'area più dinamica del mondo, non si stia dirigendo verso una chiusura su se stessa – anche se gli scambi intra-area si sono intensificati.

A livello normativo, gli accordi vanno in direzione della costruzione di un'area multipolare piuttosto aperta verso le altre.

Americhe

Il panorama dell'emisfero occidentale ha assistito ad una crescente sfiducia nei meccanismi negoziali multilaterali, anche a livello regionale, che ha interessato tanto gli Stati Uniti quanto i paesi latinoamericani.

Prima del 2000, l'attività bilaterale degli Stati Uniti nel siglare FTA era stata piuttosto limitata⁴¹. Successivamente, comunque, gli USA hanno negoziato tutta una serie di FTA con vari paesi – Bahrain, Cile, Giordania, Oman, Marocco, Perù e i sei paesi del centroamerica già compresi nel CAFTA (Costa Rica, Repubblica Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicaragua).

Le proposte attualmente allo studio riguardano FTA con Panama, Ecuador e i cinque paesi SACU (Botswana, Lesotho, Namibia, Sudafrica e Swaziland).

Anche per quanto concerne l'area asiatica, il progressivo declino dell'Apec e il contemporaneo stallo del *Doha Round*, ha portato ad una proliferazione di accordi bilaterali.

Le FTA già siglate nell'area sono quelle con Australia e Singapore, mentre, fra i vari accordi allo studio (Giappone, Corea, Asean nel suo complesso e Thailandia e Malaysia separatamente) pochi risultano in fase avanzata.

Il venir meno, nel novembre 2007, della delega negoziale del Senato al Presidente (fast track) per la conclusione di accordi commerciali renderà questo processo in qualche modo più lento⁴² e sicuramente più complesso.

⁴¹ I dati sull'attività negoziale degli USA non riportano quelli già menzionati nella parte relativa ai paesi asiatici.

⁴² Si fa riferimento alla *Fast Track Authority*, di cui si è già detto nel paragrafo 3.1.

Un significativo riflesso sono state le difficili trattative al Congresso americano, a maggioranza democratica e dunque tradizionalmente meno favorevole agli accordi preferenziali, per l'approvazione della FTA con la Colombia e con Panama, ancora in fase di stallo a maggio 2008.

L'accordo tra Stati Uniti e Corea del Sud (KORUS) è stato siglato nel 2008, ma è tuttora in fase di ratifica da parte del Congresso. Questo accordo, che sta incontrando opposizioni dai parlamenti di entrambi i paesi, rappresenta il più importante FTA siglato dagli Stati Uniti dopo l'accordo Nafta, con un paese che rappresenta il settimo più importante partner commerciale americano.

Le negoziazioni degli USA con i paesi dell'area andina risalgono a maggio 2004, anche se in origine prevedevano sia un accordo multilaterale che singoli accordi bilaterali. Per una serie di alterne vicende, le negoziazioni sono state interrotte, ed il solo accordo siglato e ad oggi regolarmente ratificato rimane quello tra Stati Uniti e Perù del dicembre 2005, ratificato l'anno successivo.

Passando ad analizzare le dinamiche che interessano l'America latina, non ci sono grandi novità da segnalare in una area che ha conosciuto la massima attività negli anni cinquanta, quando furono formate le grandi aggregazioni regionali (CACM, Andean, Mercosur e CARICOM) e con il Mercosur che rappresenta il più avanzato esempio di integrazione economica e commerciale.

Poche novità sono da registrarsi riguardo il Messico, da sempre un fautore di accordi preferenziali bilaterali e regionali; il paese è già parte di 32 PTA, che raccolgono il 97 per cento delle sue esportazioni e il 60 per cento del Pil complessivo.

Da rilevare sicuramente la rinnovata attività cinese nel concludere accordi ad ogni livello con i paesi sudamericani, culminata con il FTA con il Cile, entrato in vigore nel 2007, che con tutta probabilità sarà a breve seguito da un analogo trattato con il Perù.

Sempre il Perù, una delle economie che ha mostrato recentemente maggiore dinamismo, ha siglato in maggio 2007 due FTA, una con Singapore (che garantisce a gran parte dell'import e a tutto l'export dazio zero) e l'altra con il Canada.

D'altro lato la Colombia, sebbene abbia avuto il trattato bilaterale con gli Stati Uniti bloccato da mesi da parte del Congresso americano, e sia tuttora in fase di ratifica, ha concluso con successo un trattato analogo con il Canada nel maggio 2008, che dovrebbe passare la fase di ratifica senza troppi inconvenienti.

Molte critiche ha attirato l'iniziativa unilaterale dell'Uruguay di negoziare con gli Stati Uniti una serie di accordi, preliminari ad uno generale di libero scambio, nell'aprile 2008. Gli altri membri del Mercosur, e in particolare Argentina e Brasile, hanno opposto un chiaro divieto alla conclusione di FTA unilaterali con gli Stati Uniti.

Infine, gli sviluppi già segnalati non fanno presagire alcuna evoluzione per le negoziazioni, già in fase di stallo dal 2005, della FTAA, l'area di libero scambio che dovrebbe riunire tutti i 34 paesi dell'emisfero occidentale con la sola eccezione di Cuba.

L'accordo, avversato sia dal Congresso americano che da parte del Mercosur, non sembra destinato ad una veloce conclusione.

*Africa*⁴³

Il continente africano è stato uno dei meno dinamici nelle negoziazioni commerciali.

L'evento più significativo è stata sicuramente la realizzazione della prima FTA del continente nel 2000, all'interno dell'area COMESA, da parte di 9 paesi membri (Djibouti, Egitto, Kenya, Madagascar, Malawi, Mauritius, Sudan, Zimbabwe e Zambia), a cui si aggiungeranno via via tutti gli altri (19 in tutto). Il termine ultimo per l'annessione è stato fissato al 2012, ma non è detto che non ci siano slittamenti in avanti.

Gli Stati Uniti continuano ad avere allo stato un solo accordo di FTA con l'Africa subsahariana.

Un avvio di negoziazione tra gli Stati Uniti e il SACU (South African Custom Union, composta da Sudafrica, Lesotho, Swaziland, Botswana e Namibia), per la realizzazione di una FTA, del giugno 2003, ha incontrato infatti molte difficoltà e si è definitivamente arenato nel 2006.

Allo studio anche una FTA tra Mercosur e SACU (tra le due organizzazioni esiste già dal 2004 un PTA), che però non ha ancora superato la fase di studio e delle consultazioni multilaterali.

Effetti del dinamismo asiatico, comunque, sono stati avvertiti anche in Africa, con una serie di iniziative recentemente in discussione.

Da segnalare una iniziativa coreana per la realizzazione di una FTA con il Sudafrica nel gennaio 2008, e che potrebbe coinvolgere anche gli altri membri SACU. Analoghe iniziative sono in discussione anche con la Cina.

3.4 La nuova strategia di politica commerciale bilaterale dell'Unione europea

L'Unione europea, date le persistenti difficoltà a livello multilaterale, ha proseguito lo scorso anno e nei primi mesi del 2008 nella sua articolata ed organica strategia di politica commerciale bilaterale e regionale delineata dal documento "*Global Europe: Competing in the World*"⁴⁴ presentato nell'ottobre 2006. Il "nuovo" approccio, sostenuto in parte dalla necessità di una più rapida ed efficiente conclusione delle trattative e da una maggiore controllabilità dei processi negoziali limitati a pochi paesi, sembrerebbe discendere anche dai meccanismi di competizione che si sono innescati fra paesi, diretti a incrementare la propria influenza su un'area o su di una nazione. Di fronte all'attivismo degli Stati Uniti sul fronte bilaterale e al proliferare di iniziative di integrazione preferenziale in Asia, anche per l'Ue, è apparso obbligatorio ri-orientarsi e rafforzare tali pratiche estendendole ad altri paesi.

Gli accordi commerciali bilaterali non rappresentano assolutamente una novità nella politica commerciale dell'Ue, esistendone già da tempo diversi e, stando anche alle dichiarazioni dei principali protagonisti⁴⁵, non sembrerebbero essere in contrapposizione con le iniziative multilaterali. Obiettivo dichiarato sarebbe quello di genera-

⁴³ Le informazioni sulle FTA africane sono state tratte, oltre che dagli altri siti generali già citati, dal sito di interesse regionale: <http://rta.tralac.org/scripts/content.php?id=6338>.

⁴⁴ Per approfondimenti: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130370.pdf.

⁴⁵ Per ulteriori informazioni si veda http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130516.pdf.

re nuovi flussi commerciali, migliorare la competitività delle imprese europee nei mercati in espansione e preparare il terreno per una futura più ampia liberalizzazione del sistema commerciale mondiale. L'intenzione dell'Unione europea è di "testare" misure ritenute troppo delicate per essere inserite nei negoziati multilaterali, come gli investimenti, le politiche per la concorrenza, gli appalti pubblici. Questi temi, noti con il termine di *Singapore issues*, per via dell'incontro ministeriale in cui l'Ue ha proposto il loro inserimento nei negoziati, sono stati lasciati cadere dall'agenda di Doha nel 2003 a causa dell'opposizione dei Pvs, ma sono tutt'ora argomenti di rilievo per i paesi più industrializzati⁴⁶.

Pur ribadendo quindi la priorità al processo di liberalizzazione commerciale in ambito multilaterale, si sono avviati una nuova generazione di accordi commerciali bilaterali. I negoziati di partenariato economico tra l'Ue e i Paesi ACP hanno marciato a ritmo spedito, pur rimandando la conclusione definitiva al 2008; sono progrediti quelli per l'accordo di libero scambio con l'Asean⁴⁷ e con la Corea del Sud; seppur a ritmo rilento sono proseguite anche le trattative per un accordo di libero scambio con l'India e di associazione con la Comunità Andina e gli Stati dell'America centrale; mentre dopo alcune fasi altalenanti si sono mosse discretamente le trattative con la regione del Golfo e con i paesi del Mediterraneo. Con il completamento di questi accordi, l'Ue avrà "coperto" l'intero globo.

Oltre alle iniziative di cooperazione commerciale, nella sua nuova strategia globale, la commissione Europea ha delineato anche i meccanismi a difesa dei suoi interessi commerciali, concentrandosi maggiormente sugli ostacoli che le imprese europee incontrano oltre le frontiere dei nostri partner commerciali, sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale e su forme di concorrenza sleale. Nel 2007 l'Unione europea è stata una delle parti in 31 controversie sottoposte all'Omc (in quindici casi come ricorrente e in sedici casi come convenuta). La maggior parte di tali controversie la opponevano agli Stati Uniti (in otto come ricorrente, in quattro come convenuta). I casi maggiormente degni di nota hanno continuato ad essere le controversie «Airbus/Boeing», in merito a sovvenzioni che sarebbero state concesse a tali costruttori. La controversia è continuata per tutto l'anno e la decisione finale è attesa per la seconda metà del 2008. Un gruppo speciale dell'Omc ha confermato la posizione dell'Unione europea che contesta le restrizioni all'importazione di pneumatici rigenerati da parte del Brasile, mentre l'India ha abrogato le tasse aggiuntive sul vino e sulle bevande alcoliche così come da accordi.

Il 7 aprile 2008, il panel⁴⁸ dell'Omc, convocato su richiesta dell'Ecuador in merito al regime d'importazione di banane dell'Unione europea, ha stabilito che esso non è conforme alle regole commerciali internazionali in quanto non garantisce lo stesso trattamento a tutti i paesi esportatori. L'Ue, come segnalato dall'Ecuador, è quindi colpevole di mantenere le proprie tariffe troppo alte e non in accordo con le precedenti sentenze (l'inizio della cosiddetta "guerra delle banane" risale infatti al 1996). L'Ecuador, il maggior esportatore mondiale di banane, potrebbe ora procedere all'imposizione di sanzioni commerciali come misura ritorsiva⁴⁹.

Per quanto riguarda la controversia sulle misure antidumping dell'Unione riguardanti il salmone della Norvegia, il gruppo speciale dell'Omc ha deciso a favore

⁴⁶ http://ec.europa.eu/trade/issues/sectoral/mk_access/pr180407_it.htm.

⁴⁷ In merito si veda il contributo a fine capitolo.

⁴⁸ Collegio giudicante composto da tre esperti indipendenti, che viene nominato dall'Organo per la risoluzione delle dispute al fine di esaminare la controversia ed emettere un "verdetto".

⁴⁹ Per saperne di più si consulti: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/cases_e/ds27_e.htm.

della Norvegia per un determinato numero di affermazioni ma ha respinto la richiesta di abrogazione delle misure.

Nel proseguo si riportano sinteticamente, i principali progressi nei rapporti bilaterali dell'Unione europea (nel secondo semestre del 2007 e nei primi mesi del 2008) limitatamente alle questioni di politica commerciale⁵⁰.

Paesi ACP (Africa, Caraibi e Pacifico)

Le negoziazioni dell'Ue con i 79 paesi dell'Africa, Caraibi e Pacifico (ex colonie dei Paesi europei, i cosiddetti Paesi ACP) per la costituzione di un accordo di libero scambio (*Economic Partnership Agreements*, gli EPAs) sono proseguite a pieno ritmo per tutto il 2007, anche se non si è arrivati alla conclusione definitiva entro l'anno, com'era previsto.

Gli EPAs sono Accordi aventi come oggetto lo sviluppo politico, economico e sociale dei Paesi ACP; la dimensione commerciale, originariamente non era stata quindi concepita come prioritaria, ma come uno degli elementi che contribuiscono allo sviluppo multidimensionale. Tuttavia, ad oggi, è di fatto l'aspetto a cui viene attribuito maggior peso. Questi Accordi dovranno eliminare "sostanzialmente" tutti i dazi doganali e le barriere non tariffarie sulle merci importate ed esportate, tra il 2008 e il 2020. Il processo degli EPAs prevede inoltre: la liberalizzazione del settore dei servizi; il rafforzamento della protezione dei diritti di proprietà intellettuale; la standardizzazione dei sistemi di certificazione, delle misure sanitarie e fitosanitarie, delle norme sull'ambiente, il lavoro, la salvaguardia dei consumatori; la definizione di nuove regole sulla concorrenza; la firma di un accordo per la protezione degli investimenti esteri; ed infine di sostenere e favorire l'integrazione di carattere regionale.

L'urgenza di negoziare tutti questi temi derivava dal dover garantire la compatibilità delle relazioni commerciali con le prescrizioni dell'Omc. Infatti queste trattative, ufficialmente avviate nel settembre 2002, avevano come obiettivo quello di superare definitivamente, dal 1° gennaio 2008, l'esperienza degli accordi di Lomé e Cotonou⁵¹ non più compatibili con le clausole dell'Omc.

La mancata intesa avrebbe comportato l'applicazione del regime EBA (*Everything But Arms*)⁵² ai Paesi Meno Avanzati⁵³, mentre i 31 paesi ACP "più ricchi" (quelli cioè non classificati come paesi meno avanzati, Pma) sarebbero stati sottoposti al Sistema Generalizzato delle Preferenze⁵⁴ che in pratica li avrebbe messi sullo stesso piano di paesi in via di sviluppo esportatori come India o Brasile.

Gli EPAs previsti inizialmente erano sei, distinti per area geografica: Africa centrale (CEMAC and Sao Tome and Principe); Africa occidentale (ECOWAS and

⁵⁰ Le informazioni riportate in questo paragrafo sono essenzialmente tratte dai seguenti siti della Commissione europea: http://europa.int/comm/external_relations e <http://europa.int/comm/trade>.

⁵¹ Commission Staff Working Document : The Trade and Development Aspects of EPA Negotiations, Commission of the European Communities, Brussels: November 2005. SEC (2005) 1459. African Union (5-9 June 2005) Ministerial declaration on EPA negotiations. Buffie, E. (2001) Trade Policy in Developing Countries, CUP, Cambridge. Carl, P. (11 April 2005) 'Recent UK statements on EPAs'. Disponibili in www.epawatch.net.

⁵² Si tratta di una iniziativa che l'Unione europea ha messo in atto sin dal 2001, con il Regolamento comunitario detto *Everything But Arms*, che prevede accesso a dazio zero e senza contingentamenti a tutti i prodotti ad eccezione delle armi provenienti da tutti i paesi meno avanzati.

⁵³ Per maggiori dettagli sui paesi afferenti a questo raggruppamento si veda: <http://www.un.org/special-rep/ohrls/ldc/list.htm>.

⁵⁴ Si veda: http://ec.europa.eu/trade/issues/global/gsp/index_en.htm.

Mauritania); Africa sud-orientale (ESA); Comunità di Sviluppo Sud Africana – SADC; Caraibi; Pacifico. Ma alla fine del 2007 dei 79 paesi ACP che dovevano concludere il negoziato, alla firma del dicembre 2007 sono arrivati in 35 e nessuna regione nel suo complesso, esclusa quella dei Caraibi, ha concluso l'accordo. Fra l'altro solo questi ultimi hanno firmato accordi di partenariato economico complessivi, impegnandosi a rimuovere le barriere sull'82,7 per cento delle importazioni provenienti dall'Ue nei prossimi 15 anni, e assicurandosi accesso libero e senza limitazioni per tutti i propri prodotti (ad eccezione di riso e zucchero, per i quali sono previsti periodi transitori). Gli altri paesi invece, hanno sottoscritto accordi *ad interim*, cioè temporanei, rimandando la firma degli EPAs veri e propri al 2008. Infatti, a seguito della forte opposizione dei Paesi ACP a negoziare norme per la liberalizzazione dei servizi, degli investimenti, degli appalti pubblici e regole più stringenti in materia di diritti di proprietà intellettuale, si è trovata una soluzione di transizione, con accordi *ad interim* a copertura del solo commercio dei beni. Gli accordi *ad interim* prevedono una liberalizzazione progressiva, entro il 2020, del solo commercio di beni. In particolare, vengono previsti opportuni periodi di transizione per riso e zucchero, per salvaguardare quei Paesi in cui la sopravvivenza di questi settori, di cruciale importanza per le loro economie, si basa proprio sulla preferenza comunitaria. Dalla prima ondata di liberalizzazioni sono stati inoltre esclusi altri prodotti chiave per alcuni paesi (ad esempio, carne, pesce e tabacco nelle Seychelles, e tutti i cereali e i prodotti animali nello Zimbabwe). Diversi paesi dell'Africa orientale e meridionale hanno rotto i blocchi regionali negoziali per firmare accordi separati con l'Ue: si tratta di Botswana, Mozambico, Swaziland e Lesotho, appartenenti alla *South African Development Community* (SADC), ma anche di Kenya, Uganda, Tanzania, Rwanda e Burundi, appartenenti alla *East African Community* (EAC). Accordi *ad interim* sono stati firmati anche da Costa d'Avorio, Seychelles, Madagascar, Camerun, Ghana, Zimbabwe, isole Comore, Mauritius, isole Fiji e Papua Nuova Guinea. Per alcuni Paesi è stato determinante il fatto che alcuni settori di fondamentale importanza (i fiori recisi in Kenya, o il cioccolato trasformato in Ghana) non fossero neppure coperti dal Sistema generale delle preferenze, il che li avrebbe quindi resi vulnerabili alla concorrenza di tutti i paesi membri dell'Omc.

Fra i non firmatari, la maggior parte sono Paesi meno avanzati privi, come i sette paesi del Pacifico, di alcun flusso commerciale con l'Ue, e il Sud Africa che ha già un proprio accordo di libero commercio. Resterebbero quindi soltanto la Nigeria (che però esporta per lo più petrolio, in ogni modo non sottoposto a tariffa), il Gabon ed il Congo Brazzaville a dover fronteggiare possibili aumenti tariffari nel 2008.

Tra l'altro, alcuni studi riportano come in seguito alla firma degli accordi, che hanno proprio l'obiettivo di eliminare il regime delle preferenze, le esportazioni provenienti dall'Ue nei Paesi ACP spiazzeranno quelle dei produttori più competitivi, come la Cina o gli Stati Uniti. Mandelson, commissario europeo al commercio estero, ha ribadito come gli EPAs, che includono anche un fondo di 23 milioni di euro di aiuti allo sviluppo, costituiscano, invece, una valida opportunità di crescita per i Paesi ACP, ai quali l'Ue offre tutte le garanzie necessarie. La Commissione si è impegnata a firmare EPA complessivi con tutti i Paesi ACP entro la fine dell'anno.

Paesi del Mediterraneo

L'Unione europea nel 2007 ha cercato di rafforzare l'integrazione regionale euro-mediterranea in vista della creazione di una zona di libero scambio entro il 2010,

tra l'Ue e 10 paesi terzi mediterranei. Data la loro vicinanza geografica, i legami storici e culturali e i flussi migratori attuali e futuri, i paesi sulla sponda meridionale del Mediterraneo sono partner importantissimi per l'Ue. Fra il 1995 e il 2004 la politica mediterranea di integrazione regionale dell'Unione europea si è realizzata soprattutto attraverso il Partenariato Euro-Mediterraneo (Pem), lanciato a Barcellona e noto per questo anche come processo di Barcellona. Uno degli obiettivi principali del Processo di Barcellona è infatti la creazione di una zona di libero scambio tra Ue e Algeria, Autorità Nazionale Palestinese, Cipro, Egitto, Israele, Giordania, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia, per promuovere le relazioni commerciali ed economiche in tutto il bacino del Mediterraneo (Euromed). A tale scopo erano, e sono, necessarie misure da adottare per l'avvicinamento delle normative dell'Ue e dei paesi terzi mediterranei. Dopo l'allargamento dell'Ue nel 2004, con i paesi sud-mediterranei facenti parte del Pem sono stati conclusi (ad eccezione della Siria) Accordi di Associazione. Tutti gli accordi di Associazione prevedono un processo di liberalizzazione commerciale dei beni manufatti attraverso il libero accesso per le esportazioni dei paesi Med ed un graduale smantellamento delle tariffe per le esportazioni dell'Ue. Nel settore agricolo sono accordate delle preferenze reciproche e asimmetriche e per quel che concerne i servizi e gli investimenti ci si avvia verso una progressiva ma più graduale liberalizzazione. I Paesi Euromed durante la ministeriale tenutasi a Lisbona il 21 ottobre 2007 hanno esaminato i mezzi e le modalità per consolidare, tra di loro, l'integrazione regionale Sud-Sud (necessaria ai fini di una creazione di un'area di libero scambio), potenziare la convergenza delle normative in materia di prodotti industriali, proseguire nella liberalizzazione del settore agricolo (per arrivare a stabilire le varie fasi della liberalizzazione del commercio nel settore) e la liberalizzazione dei servizi. Nel 2008 vi sono state delle accelerazioni nel processo di integrazione regionale per via delle iniziative del governo francese di Unione per il Mediterraneo. La proposta avanzata nel Consiglio Europeo di Bruxelles del 13-14 marzo scorso ha spinto gli stati membri dell'Ue a considerarla come un ampliamento del Processo di Barcellona.

Libia - La Commissione europea ha proposto che nel 2008 l'Ue intavoli negoziati per un accordo quadro con la Libia, nell'intento di rinsaldare le relazioni politiche, sociali, economiche, commerciali e culturali fra le parti. Sebbene la Libia sia un interlocutore importante nel bacino del mediterraneo e in Africa, a tutt'oggi non esiste un quadro che disciplini le sue relazioni con l'Ue. Peter Mandelson, commissario europeo per il commercio, ha dichiarato: "Un accordo di libero scambio ambizioso servirebbe a intensificare la cooperazione fra l'Ue e la Libia sulle questioni commerciali ed economiche, nonché a consolidare e approfondire ulteriormente le nostre relazioni. Parallelamente al nostro sostegno alla richiesta della Libia di aderire all'Organizzazione mondiale del commercio, questi negoziati daranno un primo e fondamentale impulso al reinserimento della Libia nel sistema commerciale mondiale".

Nell'avviare negoziati contrattuali con la Libia, la Commissione intende: instaurare un dialogo e una cooperazione proficui sulle questioni politiche di comune interesse, nell'ambito delle relazioni bilaterali e a livello regionale, compresi temi importanti come la sicurezza internazionale, lo sviluppo e i diritti umani; contribuire alle riforme economiche e sociali in atto nel paese; sviluppare ulteriormente le relazioni commerciali ed economiche, segnatamente attraverso la conclusione di un accordo di libero scambio fra l'Ue e la Libia e il sostegno all'integrazione del paese nel contesto commerciale ed economico mondiale; collaborare in molti settori di comune interesse come l'immigrazione, l'energia, i trasporti, l'istruzione, l'ambiente e la cultura.

America Latina

Comunità Andina (CAN)⁵⁵ - Negli anni scorsi i rapporti istituzionali tra CAN e Ue avevano conosciuto un'intensificazione notevole per lo sviluppo di un Accordo di Associazione volto a creare un'area di libero commercio tra le due regioni. A fine settembre 2007 i negoziatori si erano dati appuntamento a Bogotá per avviare la prima tornata di negoziazioni sui tre pilastri dell'accordo di Associazione: liberalizzazione degli scambi in materia di commercio e investimenti; dialogo politico in diversi ambiti, come appoggio alla governabilità, mutazioni climatiche, lotta contro le droghe e sviluppo compatibile; programmi di cooperazione che riflettano la congiunta volontà di lotta alla povertà e all'esclusione sociale". Particolarmente intense erano state le trattative riguardanti l'ultimo pilastro con la presentazione di 14 temi negoziali tecnici.

Un nuovo rallentamento si è verificato però, nel finire del 2007, con una nuova spaccatura all'interno del gruppo CAN, tale da rallentare anche il processo di integrazione dell'area: da una parte Colombia e Perù, a favore di una maggior liberalizzazione, e dall'altra l'Ecuador, opposto a misure che limitano l'intervento dello stato in economia, e la Bolivia, non disposta a concessioni su appalti e servizi pubblici, e sui diritti di proprietà intellettuale.

In seguito, è stato raggiunto un compromesso per far ripartire nuovamente le trattative commerciali. Le nazioni andine, infatti, riconoscendo la presenza di diversi livelli di sviluppo ed approcci economici nel gruppo, hanno deciso di permettere ai singoli paesi di negoziare accordi con diversi livelli di copertura e di profondità, esattamente come già realizzato con gli Stati Uniti. Al momento la situazione appare comunque ancora poco chiara, essendo la posizione ufficiale dell'Ue quella di negoziare futuri trattati esclusivamente con l'intera regione. C'è però già chi prevede che si arriverà ad adottare un trattato di associazione esclusivamente con Colombia e Perù così come fatto in precedenza già dagli Stati Uniti.

Medio Oriente

CCG⁵⁶ - Il Consiglio di cooperazione del Golfo (CCG) è stato istituito nel 1981 con l'obiettivo di promuovere la cooperazione e l'integrazione negli affari economici, sociali e culturali e favorire la cooperazione nelle politiche estere e di sicurezza tra i sei Stati della Penisola Araba. Per l'Unione europea questa regione è d'importanza strategica, visto che poco meno del 20 per cento del petrolio importato proviene dai questi paesi e che essi rappresentano il sesto mercato di destinazione delle merci europee. Sono proseguite anche nel 2007 le negoziazioni per la creazione di un'Area di libero scambio. Gli Stati del Golfo, dopo 18 anni di trattative, continuano ad avanzare perplessità sulla possibilità di concludere in tempi brevi le negoziazioni a causa delle divergenze nelle restrizioni imposte al settore dei servizi e agli investimenti. Nel corso dell'ultimo incontro a Bruxelles nel maggio di quest'anno le parti hanno manifestato il loro interesse a far progredire più rapidamente il dialogo sul fronte dei servizi, delle tariffe per i beni industriali e degli appalti pubblici. L'Unione europea, attraverso il commissario Mandelson, si è detta pronta a concedere il libero ingresso ai prodotti industriali provenienti dai Paesi del Golfo in cambio di maggiori concessioni e diritti per le compagnie europee che investono in quei paesi.

⁵⁵ Costituita da Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù.

⁵⁶ Arabia Saudita, Oman, Qatar, Bahrain, Emirati Arabi Uniti, Kuwait

Asia

Asean⁵⁷ – Dopo diversi anni di trattative sulle possibili opzioni per le future relazioni commerciali fra l’Ue e i Paesi appartenenti all’Asean, corredate da analisi sui possibili effetti derivanti dalla creazione di un accordo preferenziale commerciale, nel 2007 hanno preso avvio i negoziati. L’obiettivo è quello di costituire un ampio accordo su tutte le possibili questioni collegate al commercio.⁵⁸

Corea del Sud - I colloqui per creare una zona di libero scambio commerciale, avviati nel maggio del 2007, hanno come obiettivo quello di migliorare l’accesso di beni e servizi ai mercati in modo da intensificare i rapporti economici e commerciali. L’Unione europea è già il secondo partner commerciale, dopo la Cina, e la prima fonte di investimenti esteri; mentre Seul vuole aumentare l’esportazione di auto, prodotti tessili ed elettronici, come pure nei settori chimico e farmaceutico⁵⁹. Nei primi mesi del 2008 gli incontri per la creazione dell’area di libero commercio tra Unione europea e Corea del Sud sono proseguiti, e il 15 maggio con la conclusione del settimo *round* negoziale è stato rinnovato l’impegno da parte dei negoziatori a giungere ad un accordo definitivo entro l’anno. La necessità di concludere il prima possibile tale intesa da parte dell’Unione europea deriva anche dal fatto che un accordo analogo è stato siglato lo scorso aprile tra il paese asiatico e gli Stati Uniti. Nelle intenzioni iniziali dei mediatori si sarebbe dovuto raggiungere un’intesa entro la fine del 2007, ma nonostante i risultati positivi ottenuti nel settore dei servizi, dei diritti di proprietà intellettuale, degli investimenti, e persino in agricoltura, le trattative sono bloccate sul commercio di automobili, un settore molto protetto in Corea. L’Ue ha proposto l’eliminazione, nei prossimi 7 anni, di tutte le tariffe all’importazione sui prodotti coreani, con effetti sull’80 per cento del volume totale degli scambi nei primi 3 anni. Seul ha invece proposto di eliminarne solo il 68 per cento in 3 anni. Per quanto riguarda i prodotti agricoli, l’Ue ha accolto la richiesta della Corea di designare riso, aglio e pepe come prodotti sensibili⁶⁰, ma al tempo stesso chiede concessioni maggiori su vino e carni suine, al pari di quanto realizzato nell’accordo concluso con gli USA. Nel corso dell’ultimo ciclo di incontri i negoziatori si sono mostrati piuttosto ottimisti riguardo alla possibilità di trovare un compromesso pienamente soddisfacente per ambedue le parti. Il valore del flusso commerciale bilaterale tra Unione europea e Corea è stato stimato intorno ai 90 milioni di dollari per il 2007, e secondo alcuni analisti la stipula di un accordo di libero commercio potrebbe incrementarlo del 50 per cento⁶¹.

⁵⁷ Association of South East Asian Nations, istituita nel 1967 da Indonesia, Filippine, Malaysia, Singapore e Thailandia, è stata successivamente estesa a tutti gli altri paesi del Sud-Est asiatico, ad eccezione di Timor Est: Brunei nel 1984, Vietnam nel 1995, Laos e Myanmar (Birmania) nel 1997, Cambogia nel 1999.

⁵⁸ <http://www.tni.org/docs/200702091533297605.pdf>. Per maggiori informazioni si rimanda al contributo di Paladini a fine capitolo.

⁵⁹ Per un ulteriore approfondimento si legga: “Economic Impact of a Potential Free Trade Agreement (FTA) Between the European Union and South Korea”, Short study by Copenhagen Economics & Prof. J. F. Francois March 2007 disponibile sul seguente sito http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/may/tradoc_134707.pdf.

⁶⁰ In base all’Accordo quadro del 31 luglio 2004 è previsto che i paesi membri dell’OMC possano designare un numero appropriato di prodotti sensibili, che saranno soggetti a una disciplina tariffaria più flessibile (resta da decidere quanti prodotti esentare dalla regola generale, realizzando riduzioni tariffarie più piccole di quelle previste da questa ed un aumento delle quote all’importazione a tariffa ridotta).

⁶¹ Per maggiori informazioni si consulti il sito della commissione europea o <http://www.ictsd.org/monthly/index.htm>.

India – Procedono a rilento le trattative avviate lo scorso anno per un accordo di libero scambio tra l’Ue e l’India. La possibile conclusione potrebbe slittare al 2009, a causa di alcune divergenze su temi inerenti i servizi, i diritti di proprietà intellettuale, gli appalti pubblici⁶². Si tratta di un accordo che potrebbe arrivare a coprire il 90 per cento del commercio dei beni tra i due paesi, il cui il flusso commerciale è cresciuto fino a raggiungere i 46 miliardi di euro nel 2006. Il commercio con l’Ue rappresenta il 20 per cento del totale per l’India, mentre al contrario l’India conta per circa il 2 per cento del totale dell’Ue.

⁶² http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/countries/india/index_en.htm

LE FREE TRADE AREA (FTA) DELL'ASEAN. PANORAMA NORMATIVO E POSSIBILI SVILUPPI

di Stefania Paladini*

Introduzione

La creazione dell'Asean, uno dei blocchi regionali più antichi, risale al 1967, da parte delle cinque maggiori economie del Sud-Est Asiatico - Thailandia, Malaysia, Singapore, Filippine e Indonesia. Gli altri cinque membri (Myanmar, Laos, Cambogia, Vietnam e Brunei) si sono andati aggregando nel tempo, fino all'ultima adesione, quella della Cambogia, nel 1999.

Ci sono state sin dall'inizio importanti differenze, di ordine sia ideologico che istituzionale, con gli altri blocchi regionali, prima tra tutti la Comunità europea.

L'Asean prevedeva di armonizzare progressivamente gli interessi di una serie di paesi della stessa area geografica ma con livelli di sviluppo e culture molto diversi tra di loro.

Gli interessi economici non erano inizialmente predominanti, e la grande disomogeneità dei membri ha fatto propendere per una struttura organizzativa molto leggera e informale.

L'importanza dell'area Asean è andata crescendo nel tempo, legata alla crescita progressiva delle economie del Sud-Est Asiatico a partire dagli anni ottanta, e solo temporaneamente rallentata dalla crisi asiatica .

L'area rappresenta attualmente un mercato da poco meno di 600 milioni di persone (circa il 9 per cento della popolazione mondiale), un Pil complessivo di 1.200 miliardi di dollari (a prezzi correnti, 2.100 se calcolato secondo i nuovi indici di PPP pubblicati a dicembre 2007 dalla World Bank) e una quota del commercio mondiale pari all'incirca al 6,5 per cento.

**Indicatori macroeconomici dell'area Asean
(2007)**

Paese	Superficie (km ²)	Popolazione (1)	PIL in miliardi di dollari			Export (3)	Import (3)	IDE (3)
			prezzi correnti	PPP (2)	Crescita %			
Brunei	5.765	396	12,3	17,6	-	(7.619,4)	(1.488,9)	(433)
Cambogia	181.035	14.475	8,7	20,1	7,0	(3.561,6)	(2.985,2)	820
Filippine	300.000	88.875	146,9	250,0	6,2	50.226,7	57.707,8	2.928
Indonesia	1.890.754	224.905	431,7	707,9	6,2	118.728,0	93.088,0	5.571
Laos	236.800	5.608	4,1	10,2	7,8	(882,03)	(1.059,5)	770
Malesia	330.252	27.174	187,0	299,6	5,9	176.025,0	146.773,0	(6047)
Myanmar	676.577	58.605	12,6	-	-	(4.505,8)	(2.108,2)	143
Singapore	704	4.589	161,5	180,1	5,8	299.271,0	263.150,0	11.837
Thailand	513.120	65.694	245,7	444,9	5,2	153.103,0	140.795,0	8.285
Vietnam	329.315	85.205	71,3	178,1	8,1	(39.605,0)	(44.410,0)	2.400
Asean	4.464.322	575.525	1.281,9	2.108,5	6,0	797.353,7	701.513,8	32.754

(1)= in migliaia

(2)=parity purchase parity (secondo i nuovi indici ICB 2008)

(3)= in milioni di dollari. I dati tra parentesi si riferiscono al 2006

Fonte: Elaborazioni ICE su dati ADO 2008, IFS-FMI, Asean Trade Database 2007, CIA World Factbook 2008

* ICE, Area Studi Ricerche e Statistiche

Per quanto concerne più da vicino l'Europa, l'Asean è il quinto partner commerciale dell'Unione europea allargata, mentre l'Ue è il secondo dell'Asean, con una quota dell'11,7 per cento, dopo gli USA e prima di Cina e Giappone.

L'Asean rappresenta per l'Italia la terza area asiatica di provenienza (dopo Cina e Giappone ma prima dell'India), con una quota all'incirca dell'1,4 per cento. Per l'export italiano, l'Asean è il secondo mercato asiatico (dopo la Cina e prima del Giappone), con una quota del 1,3 per cento sul totale delle esportazioni¹.

La stagnazione del Doha Round ha dato rinnovato vigore ai già attivi paesi Asean per la sigla di accordi preferenziali o la creazione di zone di libero scambio per merci e servizi sempre più estese ed integrate tra di loro.

Dare una informativa puntuale degli accordi riguardanti l'Asean è particolarmente complesso, non solo per la numerosità degli accordi, bilaterali e multilaterali, siglati, ma anche perché solo il 30 per cento di questi accordi sono stati effettivamente ratificati ed applicati, mentre il restante 70 per cento è rimasto dunque lettera morta.

Inoltre, la stratificazione normativa nel tempo e la tendenza a rinviare al futuro tutta una serie di scadenze ha ulteriormente complicato la situazione.

E' il caso di sottolineare che non tutti gli accordi riguardano la realizzazione di zone di libero scambio, alcuni essendo costituiti semplicemente da forum di dialogo in materia commerciale. Un'altra caratteristica da menzionare è inoltre la sovrapposizione geografica dei vari meccanismi, esistenti o in preparazione, che rende il panorama ancora più complesso.

1. Le origini e le FTA dell'Area Asean

Come già notato, ai tempi della creazione dell'Asean l'integrazione economica non rientrava in uno degli obiettivi prioritari, che erano invece molto più politici che commerciali, e anche il commercio intra-area si attestava a valori minimi.

*La prima ipotesi di una area di libero scambio tra gli allora cinque paesi membri risale a circa 10 anni più tardi, al 1977, con l'Asean **Preferential Trade Arrangement**, un accordo che prevedeva una serie di misure piuttosto complesse per ridurre le tariffe.*

Gli effetti furono piuttosto limitati, dato che comunque non interessarono più del 5 per cento del commercio complessivo².

Furono l'Uruguay Round e, successivamente, il Trattato di Maastricht e la creazione del Nafta agli inizi degli anni novanta che stimolarono l'Asean a ripensare la politica commerciale, in parte per timore di essere tagliata fuori dai mercati europei ed americani.

Un altro, forte stimolo fu la reazione alle misure proposte dal Fondo monetario durante la crisi asiatica, che vennero da molti considerate non appropriate e contrarie agli interessi asiatici, risvegliando in alcuni paesi la necessità di una politica regionale più forte e "autarchica"³.

¹ Dati al dicembre 2007, di fonte ISTAT e Eurostat come forniti da WTA-GTI.

² Per una descrizione dettagliata, v. Haas, (1997).

³ A parte la nota posizione del Dr. Mahatir allora premier malesiano, che rigettò gli aiuti del Fmi, anche il Giappone aveva proposto un Asian Monetary Fund e una moneta comune per l'area.

La data di nascita dell'AFTA (Area di Libero Scambio dell'Asean, 1992), che prese rapidamente il posto della precedente, è dunque contemporanea alla Ue e al Nafta ed ha rappresentato finora lo schema principale che ha governato la riduzione dei diritti doganali nell'area – nel quale i paesi membri (d'ora in avanti, Asean-6) si erano impegnati a ridurre le tariffe a un range dello 0-5 per cento nei successivi 15-20 anni.

Ai nuovi membri (i paesi del bacino del Mekong – Myanmar, Vietnam, Cambogia e Laos - denominati sinteticamente CLMV) sono state accordate nel tempo delle date di implementazione differite.

Ad oggi, sebbene le scadenze siano state modificate rispetto le previsioni originarie⁴, il 99,8 per cento delle merci incluse nella CEPT Inclusion List (IL)⁵ originarie degli Asean-6 beneficiano già di dazi compresi tra lo 0 e il 5 per cento, di cui il 65 per cento a dazio zero. Nel caso dei 4 nuovi paesi, questa percentuale di inclusione nel range 0-5 per cento si attestava (a fine 2007) al 91 per cento.

I termini per ottemperare agli accordi sono fissati al momento il 2010 per gli Asean-6 e 2015 per gli CLMV.

Nel 1998, inoltre, per dare un incentivo addizionale agli investimenti intra-regionali, fu creata anche una Asean Investment Area, che garantiva un trattamento nazionale per gli investimenti e per i movimenti di capitale ad ogni stato membro (con la sola eccezione di settori inseriti in una lista di esclusione).

Per quanto concerne infine la compatibilità dell'AFTA con le più generali norme previste dall'Omc, bisogna sottolineare che l'AFTA ha ereditato lo statuto del già citato Asean Preferential Trade Arrangement, notificato nel 1979 secondo l'Enabling Clause⁶, e che dunque non è soggetto al più restrittivo art. XXIV.8 GATT.

Parallelamente all'AFTA, sono attualmente in vigore 12 FTA di cui l'Asean è in tutto o in parte coinvolta, senza contare i forum multilaterali, di cui si dirà in seguito.

Gli accordi e i meccanismi variano notevolmente, presentando situazioni di complessità differente.

La maggior parte sono stati siglati nel quadro del cosiddetto Asean+1, anche indicato Asean Plus One, che prevede un meccanismo istituzionale di dialogo con i partner dell'Asia-Pacifico – Cina, Giappone, Corea, India, Australia e Nuova Zelanda.

Il primo in ordine di tempo è stato quello con la Cina nel 2002, al quale sono poi seguite le negoziazioni per delle FTA bilaterali dell'Asean con ognuno di questi paesi.

⁴ Originariamente, la data prevista era il 2008, in seguito più volte modificata per accomodare le esigenze degli stati membri.

⁵ Il meccanismo nel caso dell'AFTA prevede che ogni paese compili una sua propria lista di inclusione (CEPT) che sarà quella poi soggetta alle riduzioni tariffarie. Le liste sono distinte per paese e le merci incluse differenti anch'esse, anche se la negoziazione è nel senso dell'inserimento del maggiore numero di categorie/merci possibili in esse.

Nel caso degli ASEAN-6, tutti i manufatti, sia agricoli che industriali, sono inclusi, a parte delle eccezioni temporaneamente poste in una lista (TEL) e che verranno inseriti nel pacchetto CEPT in una data successiva. Nel caso CLMV, i prodotti inseriti nel CEPT ammontano all'incirca al 90 per cento.

⁶ Cfr. "GATT Decision of 28 November 1979 (L/4903) "Differential and More Favourable Treatment of Developing Countries", GATT, Basic Instruments and Selected Documents, Twenty-sixth Supplement, Protocols, Decisions, Reports, 1978-1979 and Thirty-fifth Session, Geneva, March 1980". L'Enabling Clause è una delle tre possibili procedure per coniugare il rispetto degli accordi multilaterali e quelli bilaterali e regionali. Le altre due sono rispettivamente l'art. XXIV.8 del GATT e l'art. V del GATS.

La FTA Cina-Asean (ACFTA)⁷, la prima in ordine temporale dell'Asean, è al momento il negoziato con il grado più avanzato di realizzazione, con l'accordo già raggiunto su merci e servizi, e con gli investimenti che erano in fase di discussione ad aprile 2008.

L'idea e la proposta per la creazione della ACFTA risalgono al 2000, da parte dell'allora Premier cinese Zhu Rongji al China-Asean Meeting di novembre, mentre le negoziazioni ufficiali cominciarono circa un anno più tardi.

Il primo passo effettivo è stato compiuto con l'“Early Harvest Programme” (2004-2006, a partire da 1 gennaio 2004) che prevedeva la riduzione o l'eliminazione di tariffe, da parte cinese, su circa 600 prodotti agricoli; tenendo conto dell'importanza dell'agricoltura per molti paesi Asean, questo accordo rappresenta un vantaggio strategico della Cina rispetto a Giappone e Corea, molto più cauti nel negoziare questo settore.

I provvedimenti tariffari sui manufatti sono entrati in vigore nel luglio 2005 per essere completati nel 2010, con modalità e scadenziario analoghi all'Asean-6.

Nel 2005, data di inizio delle misure preferenziali, la tariffa media a cui erano sottoposte le importazioni Asean in Cina è stata ridotta all'8,1 per cento, per passare al 6,6 per cento nel 2007, al 2,4 per cento nel 2009 fino a quando, nel 2010, il 93 per cento delle merci importate sarà a tariffa zero.

A luglio 2007 è entrato invece in vigore l'accordo sui servizi.

Ogni paese Asean-6 sarà tenuto a concessioni reciproche rispettando la stessa tempistica, anche se le singole tariffe medie saranno differenti per ogni membro. Dato che il trattato, come del resto è caratteristico della prassi standardizzata dell'Asean, è stato negoziato separatamente con ognuno degli stati allora membri, l'entrata in vigore delle disposizioni è stata differenziata, con le Filippine ultime in ordine di tempo ad aderire (maggio 2005)⁸.

La progettata FTA tra Cina e Asean ha avuto un effetto domino, nel senso che a breve distanza anche gli altri partner asiatici sono entrati in negoziazione per la sigla di analoghi accordi.

La FTA tra Asean e Corea, firmata nel 2006 e che dovrebbe essere finalizzata nel 2009, prevede l'abolizione dei diritti doganali sull'80 per cento delle merci scambiate – mentre sono iniziate le negoziazioni per la parte riguardante i servizi.

L'“Asean-Japan Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation”, (AJCEP) dell'ottobre 2003, che prevedeva una FTA tra Giappone e Asean, è contemporaneo all'analogo accordo con l'India.

Il Giappone, che aveva iniziato le negoziazioni nel 2005 per l'AJCEP, è arrivato a concludere positivamente l'accordo in aprile 2008, dopo che l'ultimo paese ancora mancante, la Malaysia, ha infine aderito. L'entrata in vigore è prevista per la fine dell'anno, dopo la ratifica da parte dei paesi membri, e su base bilaterale mano a mano che ogni singolo paese ratificherà l'accordo.

⁷ Il trattato istitutivo è l'“ASEAN-China Framework Agreement on Comprehensive Economic Cooperation” del Novembre 2002, poi firmato il 28 novembre 2004 con data di inizio 2005, e rappresenta la prima FTA conclusa dalla Cina (dato che Hong Kong, con l'accordo CEPA del 2004, è comunque territorio cinese, sia pur autonomo).

⁸ Per una trattazione approfondita riguardante l'Early Harvest Programme e l'ACTFA più in generale, si legga Greenwald A. (2006), *The ASEAN-China Free Trade Area (Acfta): A Legal Response To China's Economic Rise?*, in *Duke Journal Of Comparative And International Law* accessibile sul sito: <http://www.law.duke.edu/shell/>.

Il trattato prevede l'abolizione delle tariffe sul 90 per cento delle merci nei successivi 10 anni, e comprende inoltre delle disposizioni sui servizi e sulla protezione degli investimenti.

C'è da notare che questo rappresenta per il Giappone il primo caso di un trattato di libero scambio con un organismo regionale, sebbene il paese abbia siglato in precedenza accordi bilaterali con sei dei dieci membri dell'Asean.

Nel caso dell'India, alla data di aprile 2008 c'erano ancora ostacoli alla realizzazione della FTA – specialmente per quello che concerne tariffe speciali su cinque prodotti molto importanti nell'interscambio bilaterale Asean-India (ovvero, petrolio, olio di palma, pepe, thé e caffè)

Il paese ha già concluso accordi bilaterali con paesi Asean, ma le restanti controversie con l'Indonesia hanno finora impedito il raggiungimento dell'agognato trattato; le recenti dichiarazioni indiane, tuttavia, lasciano presagire una risoluzione delle controversie nel futuro prossimo.

In discussione, a partire dal 2005, un'area di libero scambio con Australia e Nuova Zelanda (AANZFTA), che dovrebbe essere siglata nel corso del 2008.

Un'altra serie di negoziazioni riguardano invece una FTA Ue-Asean⁹, che ha cominciato a diventare notevolmente attraente in seguito allo stallo dei negoziati Doha.

Il dialogo commerciale tra Asean e Ue è ufficialmente iniziato nel 2000, con le barriere non tariffarie come oggetto di attenzione privilegiato, ed è stato istituzionalizzato nel 2003 nel cosiddetto TREATI (Trans-Regional Eu-Asean Trade Initiative).

Le aree di intervento sono state allargate ad includere anche standard sanitari, fitosanitari e specifiche di prodotti industriali.

Le negoziazioni per la FTA, iniziate nel 2005, hanno invece sperimentato alterne vicende¹⁰; sono state riprese solo a maggio 2007, anche se vecchi problemi, come il caso aperto del Myanmar (ulteriormente peggiorato a seguito della repressione di settembre 2007), sono destinati a far sentire in loro peso nelle negoziazioni.

Tra le possibili soluzioni allo studio, vi è quella di siglare singoli accordi con ognuno degli stati membri, in modo da evitare lo spinoso problema del Myanmar.

La lentezza e la difficoltà incontrate nel corso delle negoziazioni delle FTA a livello Asean ha spinto alcuni dei paesi membri particolarmente attenti ai benefici derivanti dagli accordi preferenziali commerciali (come Singapore e Thailandia, e più recentemente, Malaysia) a perseguire FTA con paesi non-Asean.

Singapore è storicamente il paese più attivo¹¹ nel concludere accordi preferenziali, per una serie di ragioni legate alla stretta dipendenza della sua economia alle esportazioni. Sebbene i suoi dazi siano in generale tra i meno elevati della regione, il fatto che produca pochi prodotti considerati "sensibili" (agricoli e industriali) e la sua disponibilità a negoziare anche accordi a condizione di imperfetta reciprocità, ne fanno un partner ambito¹².

⁹ Questo non va confuso con l'ASEM, che è invece un forum di dialogo informale tra l'Unione europea e l'ASEAN, una sorta di meccanismo analogo all'ARF. L'ASEM interessa i paesi membri della Ue e 16 paesi asiatici (l'ASEAN + Cina, Giappone, Corea, India, Mongolia e Pakistan). Il dialogo tra la Ue e l'ASEAN in generale ha subito un innalzamento di livello a novembre 2007 quando si è svolto il primo Summit Ue-ASEAN alla presenza del Presidente Barroso per i 30 anni delle relazioni formali tra i due blocchi.

¹⁰ Per una cronologia degli eventi, cfr. il sito ufficiale comunitario <http://ec.europa.eu/trade/issues/bilateral/regions/asean>.

¹¹ <http://www.iesingapore.gov.sg/wps/portal/FTA>.

¹² Per questa analisi delle strategie commerciali di Singapore, John Rawenill (2004).

Singapore è stato uno dei primi membri Asean a siglare una FTA con gli Stati Uniti (USSFTA, nel 2003), suscitando anche reazioni negative nei vicini.

La Thailandia è l'altro paese dell'area a proporsi, insieme a Singapore, come hub regionale, mentre la Malaysia, tradizionalmente una delle più restie a firmare accordi bilaterali all'esterno dell'area Asean (per l'evidente timore che questi indebolissero l'associazione), ha cambiato la sua politica a partire da fine 2002, cominciando a negoziare un accordo preferenziale con il Giappone.

La Malaysia, comunque, continua a sostenere che eventuali accordi bilaterali oltre l'area Asean vadano discussi in via preliminare con gli altri paesi membri, per assicurare non conflittualità con quanto già esistente (evidente qui il riferimento a Singapore, il più indipendente dell'area).

2. Possibili modelli di integrazione regionale

Il panorama è complesso anche al livello di integrazione regionale che supera l'Asean stessa, e che si propone di realizzare blocchi regionali di più grande respiro, con finalità non immediatamente commerciali¹³.

Il meccanismo che fino ad ora ha rappresentato il principale mezzo di integrazione della regione è costituito dall'Asean + 3¹⁴.

Parallelo all'analogo processo Asean Plus One già in corso al livello commerciale, l'Asean + 3 è al momento sostenuto soprattutto dalla Cina, e mira ad una più attiva integrazione di Cina, Giappone e Corea nei meccanismi Asean. Presenta anche aspetti politici di rilievo oltre a quelli prettamente economico-commerciali.

Il dialogo è cominciato nel 1997, ai tempi della crisi asiatica, e copre al momento 20 differenti settori di intervento. Il più importante, la cosiddetta Chiang Mai Initiative, concerne swap arrangements bilaterali per aiutare paesi in casi di difficoltà finanziaria, fornendo immediata liquidità.

Recentemente, altre iniziative si sono andate aggiungendo all'agenda dell'Asean+3.

L'ultimo vertice, tenutosi a Singapore a fine novembre 2007, ha presentato l'APT Cooperation Work Plan (2007-2017), che si propone di approfondire ulteriormente la collaborazione tra gli stati membri e inserisce nuove aree di intervento (tra cui, da segnalare, cooperazione nella gestione dei disastri naturali e temi di sviluppo ed eliminazione della povertà).

L'East Asia Summit è l'ultima creazione in materia di cooperazione asiatica, inaugurato a Dicembre 2005 a Kuala Lumpur, che potrebbe rapidamente assurgere ad alternativa allo screditato Apec o perfino all'Asean+3 come principale tribuna asiatica¹⁵.

La sua caratteristica distintiva è la mancata partecipazione, anche solo nelle vesti di osservatore, degli Stati Uniti, da sempre un componente importante dei forum

¹³ In questa sede non si discuterà invece dell'ARF, (ASEAN Regional Forum), in quanto, nonostante la sua vocazione regionale, riguarda più specificamente questioni come la sicurezza comune, e non si occupa di commercio estero o integrazione economica. L'ARF comprende 27 paesi ed è nato nel 1994.

¹⁴ Anche indicato come APT (ASEAN Plus Three).

¹⁵ L'idea di un "East Asian Caucus without Caucasians" era stata proposta originariamente dall'ex-premier malese Mahatir agli inizi degli anni '90, in risposta all'emergere dei grandi blocchi regionali NAFTA e Ue.

regionali. Anche l'Australia, la Nuova Zelanda e l'India sono state invitate solamente dopo molte discussioni¹⁶.

L'Asean, inoltre, invece di essere rappresentato dai singoli paesi membri, si presenta come membro unico di dialogo.

I vertici avvengono in parallelo a quelli annuali Asean, di solito a seguire le consultazioni Asean+3.

Il summit, che attualmente non prevede l'istituzione degli organismi di governo e che resterà più di tipo informale, si propone di affrontare temi di importanza generale, come energia, ambiente e minacce transnazionali.

Per l'implementazione delle deliberazioni raggiunte, si affiderà pertanto agli sperimentati meccanismi del dialogo Asean+1 già attivi.

L'interesse dell'EAS sta nel fatto che i suoi membri rappresentano complessivamente la metà della popolazione mondiale, oltre che approssimativamente un terzo del PIL complessivo.

E' anche il terreno di competizione delle due superpotenze dell'area. Nel suo orientamento, la Cina preme infatti verso una direzione del genere Asean + 3, il Giappone Asean + 6, che riequilibrerebbe il peso dei paesi democratici (oltre al Giappone stesso, India, Australia e Nuova Zelanda).

E' noto che tra i due giganti asiatici già si sono verificati contrasti sull'orientamento più generale che il Summit dovrebbe prendere, sia per le relazioni al suo interno tra gli stati membri che per l'atteggiamento da assumere nei confronti degli Stati Uniti.

Cosa rimane infine dell'Apec, la prima delle organizzazioni dell'area Asia-Pacifico, fondata nel 1989 e da allora forum privilegiato delle relazioni americane (sono inclusi anche paesi come Canada, Stati Uniti e Cile) con l'area asiatica?

C'è da sottolineare che, nonostante il suo enorme potenziale, non è mai stata finora realizzata una area di libero scambio, nonostante discussioni in merito siano state più volte avanzate, con scadenze proposte al 2010 per le economie più avanzate e al 2020 per le altre.

Ci sono al momento 21 FTA già in vigore tra i paesi membri, anche se non sono stati firmati comunque accordi multilaterali vincolanti.

Inoltre, l'Apec è stato seriamente danneggiato dall'atteggiamento americano durante la crisi asiatica, molto meno collaborativo di quello verso il Messico nella tequila crisis.

Sebbene ci siano discussioni sulla possibilità di integrare i PTA subregionali nel più esteso framework Apec, sull'esempio di quanto fatto dalla Closer Economic Partnership tra Australia e Nuova Zelanda del 1983, i principi informativi essenzialmente diversi dai PTA bilaterali e dell'Apec (analogo a quello Omc) fanno temere che questa ottimistica previsione non sia realizzabile.

3. Verso nuovi accordi?

La paralisi del Doha Round sta provocando anche proposte nel senso di una FTA più estesa di quelle adesso in fase di realizzazione, e che si sostanzia al momento in tre proposte concorrenti, che sono, in linea di massima, la trasformazione in FTA delle tre forme di integrazione regionale appena discusse:

¹⁶ Il cambio al vertice australiano di fine 2007, che vede un premier primo tra i leader occidentali in grado di conversare in perfetto cinese mandarino e con profonda conoscenza della Cina, può aumentare notevolmente la capacità negoziali australiane, fin qui molto limitate.

1) East Asia Free Trade Area (EAFTA), proposta dalla Cina, che sarebbe la conversione in area di libero scambio del già collaudato Asean+3.

Discussioni in questo senso sono cominciate già in uno dei meeting Asean+3 del 2006, ma l'ostacolo in questo senso è costituito dal fatto che solo una delle FTA bilaterali (Asean plus one), quella con la Cina, è già effettiva, mentre quelle con Giappone e Corea sono ancora in itinere. I cinesi sono forti sostenitori di questa soluzione, sebbene tutti i paesi membri siano concordi che la implementazione delle singole FTA sia comunque un passo preliminare fondamentale prima di pensare a scenari più complessi.

2) Comprehensive Economic Partnership in East Asia (CEPEA), proposto dal Giappone, consiste in un'area di libero scambio composta da 16 paesi in grado di rivaleggiare con Nafta e Ue, e coincide sostanzialmente con l'Asean + 6.

Questo scenario è alternativo al primo o può costituirne una evoluzione, a seconda degli orientamenti che si affermeranno come predominanti (fondamentalmente, Cina o Giappone). E' il solo dei tre scenari che includerebbe anche l'India, esclusa negli altri due.

Qui forum privilegiato di discussione è l'East Asia Summit, dove il Giappone ha già proposto uno studio di fattibilità, che dovrebbe presentare un set conclusivo di raccomandazioni già al prossimo vertice EAS da tenersi nel 2008 a Bangkok.

3) Free Trade Area of the Asia-Pacific (FTAAP), sul modello di quanto già discusso in sede Apec, è stata formalmente proposta proprio nel summit Apec 2006 ad Hanoi, ed la sola versione che includerebbe stati dell'altra sponda del Pacifico come Canada e Stati Uniti.

La FTAAP rappresenta la versione più estesa del modello di integrazione regionale, con 21 economie rappresentate.

I prossimi dieci anni saranno cruciali per determinare il carattere vero dell'Asean e per definire in maniera chiara i suoi obiettivi strategici.

Uno dei problemi da affrontare e risolvere, comune a tutti gli scenari, sarà quello rappresentato dalla mancanza di una struttura amministrativa centrale di rilievo (il segretariato Asean rimane una struttura di piccole dimensioni, e la maggior parte dei forum sono riunioni informali da parte dei ministri e sottosegretari degli stati membri).

Questo contribuisce a precludere anche la predisposizione, ad esempio, di meccanismi di risoluzione delle controversie e l'adozione di un framework legale più consistente¹⁷.

Anche le altre caratteristiche di fondo dell'Associazione (quello che è generalmente definito "the Asean way", ovvero il principio della non-interferenza negli affari interni degli stati membri e del lowest common denominator¹⁸) rischiano di essere

¹⁷ Necessità avvertita, questa, all'interno dell'Asean stessa, come dichiarato nel 2005 dallo stesso Segretario generale. Cfr. H.E. Ong Keng Yong, Asean and the 3 L's: Leaders, Laymen, and Lawyers, <http://www.aseansec.org/17356.htm>.

¹⁸ "Those principles, as well as those of self-confidence, self-reliance, mutual respect and solidarity, were clearly spelled out for the first time in the Treaty of Amity and Cooperation (TAC) signed on occasion of the first Asean Summit held in Bali in 1976. In particular, it is commonly agreed that these concepts are the translation into the political sphere of the basic Confucian values. Over the years, they have characterized both the political and the economical aspects of Asean's cooperation and they have forged what is known as quiet diplomacy. A unique feature of the Asean organization

un ostacolo alla creazione di un effettivo regionalismo. Anche se è bene evitare facili paralleli con l'Ue, sembra giocoforza che una revisione dei meccanismi di funzionamento dell'Asean debba essere intrapresa qualora si voglia più energicamente perseguire reali obiettivi di integrazione economica e commerciale.

Passi molto importanti inoltre saranno la ratificazione, e l'implementazione, da parte di tutti i paesi, dell'Asean Charter e dell' Asean Economic Community Blueprint.

La chiave, come affermato dallo stesso Asean, sta nel definire una win-win partnership con i due giganti asiatici emergenti e nell'integrarli con successo nelle dinamiche commerciali ed economiche dell'area – mantenendo allo stesso tempo i tradizionali legami con Ue, Stati Uniti e Australia-Nuova Zelanda¹⁹.

Riferimenti bibliografici

- Sito Ufficiale Asean - <http://www.aseansec.org/>
 Database ARIC degli accordi dell'area asiatica - <http://aric.adb.org/>
 Sito Rapporti EU con l'Asean - http://ec.europa.eu/external_relations/asean/intro/index.htm
 Sito Web Bilaterals – <http://bilaterals.org>
 Sito OMC www.wto.org
 Sito ADB – <http://www.adb.org>
 ADB – Asia Development Outlook 2008
 Greenwald A. (2006) *The Asean-China Free Trade Area (Acfta): A Legal Response To China's Economic Rise?*, in *Duke Journal Of Comparative And International Law*, accessibile sul sito: <http://www.law.duke.edu/shell/>
 Michael Haas, (1997) *Asean's Pivotal Role in Asian-Pacific Regional Cooperation*, 3 *Global Governance* 329, 331.
 Rawenill, J. (2004), "The new bilateralism of Asia-Pacific" in *Kanishka Jayasuriya, Asian Regional Governance, Crisis and Change*, Routledge, Hong Kong.
 Tan, Lay Hong and Samtani, Anil (2002), "The Shifting Paradigm in Regional Economic Integration: The Asean Perspective", accessibile sul sito: <http://ssrn.com/abstract=325484>
 Vettori, S. (2003) *Economic Regionalism In East Asia: An Empirical Analysis Of The Asean+3 Case*, *Quaderni di ricerca ISES AO*, Università Bocconi, accessibile sul sito: <http://www.uni-bocconi.it>

is indeed its strict adherence to informality and the avoidance of excessive institutionalisation - which is perceived as too formal and legalistic and as implying a too much high degree of transparency and commitment – as well as the pursuit of consensus through non-hostile negotiation and the tolerance of bilateral diplomacy between members in the context of multilateralism." Vettori, (2003).

¹⁹ <http://www.aseansec.org/20830.htm>

I MERCATI INTERNAZIONALI DEI PRODOTTI AGRICOLI: QUALI POLITICHE PER UN NUOVO SCENARIO?

*di Stefania Innocenti e Luca Salvatici**

1. I fatti stilizzati

Un'analisi dell'andamento della variabile prezzo e delle dinamiche del mercato dimostra negli ultimi anni la presenza di alcune caratteristiche strutturali e di eventi perturbatori che hanno accelerato la velocità di crescita della domanda di materie prime agricole rallentando al contempo quella dell'offerta. A partire dal 2003 si è quindi delineato un trend ascendente dei prezzi che ha assunto caratteristiche esplosive nel corso degli ultimi 2 anni (grafico 1).

In particolare, l'indice dei prezzi Fao¹ ha subito un aumento del 24 per cento nel 2007 e di circa il 57 per cento tra marzo 2007 e marzo 2008. La crescita dell'indice aggregato è imputabile soprattutto all'innalzamento dell'indice dei prezzi degli oli e grassi vegetali e dei cereali che, tra marzo 2007 e marzo 2008, sono cresciuti rispettivamente del 107 e dell'87 per cento. Va sottolineata anche la tendenza pluriennale alla riduzione degli stock, valutabile in misura superiore al 3 per cento medio annuo²: in particolare, dal 2000 il consumo globale di cereali e semi oleosi ha ecceduto la produzione in sette anni su otto. Ciò ha ridotto il rapporto tra scorte e impieghi annui dal 30 al 15 per cento, la quota più bassa degli ultimi 40 anni³, creando le premesse dei forti aumenti di prezzo registrati nel 2007-2008 e generando un clima di ansia e incertezza che ha contribuito ad accentuare gli effetti della crisi.

Fasi di incremento dei prezzi delle materie prime agricole non sono affatto nuove per l'economia mondiale. Infatti, sia pure nel contesto di un trend di lungo periodo di evidente declino, a partire dagli anni '60 del secolo scorso si sono registrati altri tre periodi di crescita dei prezzi: 1972-74, 1988 e 1995⁴. Inoltre, aggiustando i prezzi per tenere conto dell'inflazione e della svalutazione del dollaro, gli aumenti si ridimensionano: in termini reali, l'indice aggregato dei prezzi dei prodotti agricoli di base calcolato dalla Fao, anche se in crescita negli ultimi cinque anni, è ancora inferiore ai livelli record raggiunti nel 1974⁵. Tuttavia, il fenomeno attuale presenta alcune caratteristiche peculiari legate al numero di merci coinvolte, all'elevato grado di volatilità dei prezzi, alla durata temporale ed alla collocazione rispetto al ciclo produttivo industriale. Infatti, mentre i precedenti incrementi di prezzi avevano avuto avvio dopo lunghi periodi di espansione della produzione industriale o di crescita reale sostenuta, l'attuale boom si colloca in una diversa fase del ciclo economico.

* Rispettivamente ICE - Area Studi, Ricerche e Statistiche e Università degli Studi del Molise

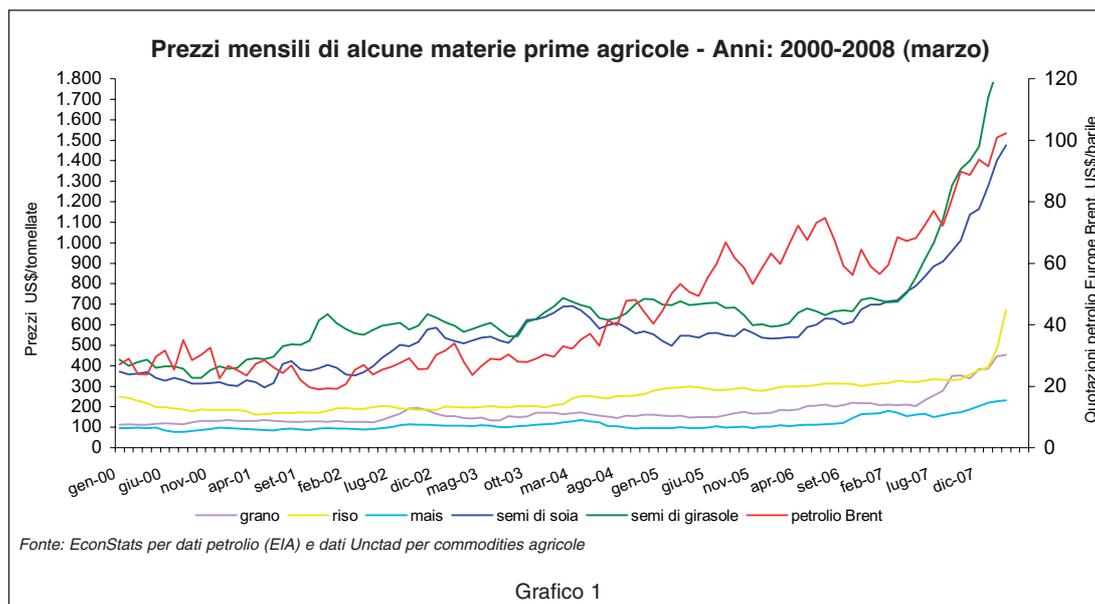
¹ L'indice è costruito come una media dei prezzi ponderata con la quota di esportazioni 1998-2000 di 5 macro categorie di prodotti alimentari: carne, prodotti lattiero-caseari, cereali, oli e grassi vegetali e zucchero

² FAO (2008), Growing demand on agriculture and rising prices of commodities, documento preparatorio alla tavola rotonda organizzata dall'IFAD 14 febbraio 2008

³ Trostle R. (2008), Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices, USDA, Washington D.C

⁴ FAO (2008), "Soaring Food Prices: Facts, Perspectives, Impacts and Actions Required" HLC/08/INF/1, Information Document for the High-Level Conference on World Food Security: The Challenges of Climate Change and Bioenergy Rome, 3-5 June

⁵ FAO (2008), op. cit., Documento HLC/08/INF/1, p.4



Di seguito considereremo gli effetti micro e macroeconomici di un aumento dei prezzi delle materie prime agricole, analizzeremo le forze che hanno innescato il fenomeno per poi valutare le misure di politica economica atte a ridurre le tensioni presenti sui mercati.

2. Conseguenze dell'aumento dei prezzi

I paesi maggiormente danneggiati dall'aumento dei prezzi sono soprattutto quelli che più dipendono dall'importazione di alimenti, con una situazione particolarmente delicata per i paesi dove più alta è l'incidenza della popolazione povera e la spesa alimentare rappresenta una quota maggiore della spesa totale delle famiglie. Infatti, nonostante l'assenza di perfetta corrispondenza tra la variazione dei prezzi internazionali e dei prezzi domestici, l'aumento dei prezzi agricoli può innalzare il tasso d'inflazione, incrementare il deficit delle partite correnti nonché ridurre l'efficacia delle politiche d'aiuto internazionale visto il declino in termini reali del volume di aiuti erogati.

Inflazione

Come detto, un aumento dei prezzi internazionali non si traduce in un diretto e immediato aumento di quelli domestici, poiché la trasmissione dipende inter alia dalle politiche di stabilizzazione dei prezzi, dalla diversa struttura concorrenziale della domanda e dell'offerta domestica, dal grado di infrastrutturazione economica del paese e dall'apprezzamento della valuta domestica rispetto al dollaro, moneta con cui i beni agricoli sono trattati internazionalmente. Ciononostante si può notare come, nell'ultimo anno, la velocità di crescita dei prezzi interni dei beni alimentari che compongono il paniere su cui è calcolata l'inflazione, sia stata ovunque maggiore della variazione del generico indice dei prezzi al consumo. Nel febbraio del 2008 l'incremento medio annuo dei prezzi dei prodotti alimentari risultava maggiore nei paesi in

via di sviluppo (13,5 per cento) rispetto ai paesi avanzati (5,4 per cento)⁶. Una possibile spiegazione del forte divario esistente tra i due gruppi di paesi può essere rintracciata nelle diverse abitudini alimentari; infatti, mentre nei paesi economicamente avanzati si fa maggiore uso di prodotti trasformati, nei paesi in via di sviluppo si consumano prevalentemente prodotti alimentari di base, i cui prezzi dunque risultano più sensibili alle variazioni dei prezzi internazionali delle materie prime agricole.

In ogni caso, anche nei paesi più ricchi l'incremento dei prezzi agricoli ha avuto conseguenze tutt'altro che trascurabili: negli Stati Uniti i dati più recenti riportati nel sito dell'USDA⁷ stimano per il 2008 un incremento medio della spesa annua per famiglia di circa 350 dollari, mentre nell'Unione europea, secondo la Commissione l'aumento dei prezzi dei prodotti alimentari ha toccato il 7 per cento nel marzo 2008. Si tratta di una percentuale significativa soprattutto per un paese come l'Italia, dove le famiglie più povere spendono in consumi alimentari una quota del proprio reddito consistente (27 per cento) e decisamente superiore a quella registrata in altri paesi quali Spagna (23,8 per cento) o Germania (14 per cento)⁸. Senza contare che l'effetto psicologico dell'aumento dei prezzi dei generi di prima necessità è comunque rilevante e accentua la percezione che di esso hanno i consumatori.

Conseguenze sui flussi commerciali

Un aumento dei prezzi dei beni agroalimentari⁹ può accentuare il divario tra le dinamiche dei flussi di scambio misurati in valore piuttosto che in quantità. Nel 2007, infatti, la variazione delle esportazioni in valore (+21,5 per cento rispetto all'anno precedente) è stata superiore al tasso di crescita medio annuo del periodo 2003-2007 (12,7 per cento); mentre la crescita risulta ridimensionata valutando le quantità (+3,9 per cento).

Il segno positivo delle variazioni in quantità conferma la ben nota rigidità della domanda agroalimentare nel suo complesso. Ad esempio, nonostante l'aumento dei prezzi rispetto al 2006 il totale delle importazioni in quantità dei cereali è cresciuto del 3,2 per cento con qualche variazione tra i principali paesi esportatori: si sono avuti incrementi superiori al 100 per cento da parte di alcuni paesi come Turchia, e Sud Africa e riduzioni superiori al 55 per cento invece da parte di Cina e India. D'altra parte, un'analisi condotta per singole classi di beni evidenzia alcuni risultati di segno opposto, ad esempio nel caso dei prodotti lattiero caseari dove la variazione delle importazioni in quantità è stata negativa (-34 per cento).

Deficit delle partite correnti

Dal punto di vista della bilancia dei pagamenti, i cambiamenti rilevanti sono quelli sui valori dei flussi di scambio. Come già accennato, questi sono stati consistenti: in seguito all'aumento dei prezzi internazionali, tra il 2006 ed il 2007 le impor-

⁶ FAO (2008), op. cit., Documento HLC/08/INF/1.

⁷ Si veda www.ers.usda.gov/Briefing/CPIFoodAndExpenditures/

⁸ Commission of European Communities (2008), Tackling the challenge of rising food prices – Direction for EU action, Communication from the Commission, COM (2008)321.

⁹ L'aggregato prodotti agroalimentari è stato creato considerando i seguenti HS2: 02 (carni), 03 (pesce e molluschi), 04 (prodotti lattiero caseari), 05 (altri prodotti di origine animale non compresi altrove), 07 (ortaggi o legumi), 08 (frutti commestibili), 09 (caffè, tè, mate e spezie), 10 (cereali), 12 (semi e frutti oleosi).

tazioni in valore di prodotti alimentari sono aumentate del 29 per cento e quelle dei paesi importatori netti addirittura del 35 per cento. La Fao¹⁰ stima che un aumento del 3 per cento rispetto al Pil della spesa per l'importazioni di cereali amplia di circa 2 punti percentuali il deficit delle partite correnti dei paesi a basso reddito aumentando così la loro vulnerabilità macroeconomica. La questione appare particolarmente rilevante per i paesi in via di sviluppo che risultano essere importatori netti. Tuttavia un recente studio della Banca mondiale¹¹ sottolinea come i paesi a basso reddito importatori netti di alimenti non siano affatto un gruppo omogeneo, in quanto i maggiori deficit alimentari si registrano in paesi esportatori di petrolio o caratterizzati da conflitti interni. Nel caso del primo gruppo l'aumento delle entrate petrolifere contribuisce a sostenere il costo delle importazioni di alimenti, mentre per il secondo gruppo i problemi vanno molto al di là della dipendenza alimentare. In ogni caso, anche escludendo queste due tipologie, ci sarebbero almeno 13 paesi, di cui ben 9 situati nell'Africa subsahariana, con un deficit agroalimentare superiore al 5 per cento delle importazioni complessive, e in almeno 3 casi (Benin, Guinea-Bissau, Senegal) tale deficit supererebbe il 10 per cento.

Politiche d'aiuto

Ad aumentare la vulnerabilità dei paesi a basso reddito contribuisce anche la riduzione degli aiuti internazionali in seguito all'aumento dei prezzi. I principali donatori stabiliscono annualmente il budget, non il volume, di aiuti da erogare, dunque un incremento dei prezzi comprime l'offerta creando forti squilibri in alcuni paesi che, non avendo sistemi di protezione per i consumatori, confidano molto in tali programmi per il miglioramento della sicurezza alimentare. Le donazioni alimentari del 2006 hanno soddisfatto il 25 per cento del food gap mondiale e, al fine di mantenere costante il livello di aiuto si stima che sarebbe necessario incrementare il budget di 35 punti percentuali¹², cioè 500 milioni di dollari.

Tasso di povertà e malnutrizione

Le valutazioni a livello aggregato non devono far dimenticare le pesanti conseguenze dell'aumento dei prezzi agricoli su alcuni gruppi sociali o le differenze esistenti tra le diverse famiglie. In generale si può affermare che l'innalzamento dei prezzi agricoli colpisce nel breve periodo in modo preminente la popolazione più povera riducendo drasticamente il suo potere d'acquisto, dato che oltre tre quarti del reddito percepito sono spesi in alimenti. Tuttavia anche in questo caso, risulta rilevante il grado di dipendenza dalle importazioni e l'esistenza di meccanismi di aggiustamento dei salari in seguito all'incremento dell'inflazione alimentare.

Calcolando l'evoluzione delle entrate delle famiglie su di un campione di 9 paesi a basso reddito in seguito al recente aumento dei prezzi di alcuni prodotti agroalimentari di base, la Banca mondiale stima un incremento della povertà di circa 3 punti percentuali, con differenze significative tra il contesto urbano e quello rurale in quanto gli aumenti risultano rispettivamente del 3,6 e del 2,5 per cento. L'analisi

¹⁰ Si veda FAO (2008), op. cit., Documento HLC/08/INF/1, pp 18-19

¹¹ Ng, Francis, M. Ataman Aksoy, Who are the net food importing countries?, Policy Research Working Paper, World Bank, Washington WPS44457

¹² Dati tratti da Rosen, S., Shapouri S., Rising food prices Intensify food insecurity in developing countries, USDA Economic Research Service. Amber Waves. Febbraio 2008.

mostra risultati analoghi anche per il poverty gap (ossia la differenza tra il reddito delle famiglie e la soglia di povertà) che aumenta mediamente del 2 per cento¹³. Se, infatti, un aumento dei prezzi può far crescere i redditi degli agricoltori – compresi di quelli meno abbienti – certamente peggiora la situazione della popolazione povera che vive nelle città, la cui quota varia molto da paese a paese: dal 50 per cento della Bolivia, al 25 per cento dello Zambia e dell’Etiopia, a meno del 10 per cento di Vietnam e Cambogia¹⁴. Un aumento dei prezzi dei prodotti di base, quindi, implica soprattutto per le famiglie urbane una potenziale riduzione della quantità e della qualità del cibo consumato causando così una grave perdita di benessere sociale, vista anche la bassa sostituibilità dei prodotti base delle loro diete.

L’effetto sulle famiglie produttrici di alimenti nel contesto rurale non è univoco: i soggetti produttori netti che possiedono la terra e godono di accesso al mercato possono aumentare le proprie entrate e dunque ridurre il tasso di povertà; ma molte famiglie potrebbero subire gli effetti negativi dell’aumento dei prezzi. Più in generale, gli studi più recenti mettono in evidenza come gli effetti indiretti sul mercato della terra e del lavoro possano più che compensare quelli diretti, di modo che la posizione di acquirenti o venditori netti di alimenti non consente di trarre conclusioni univoche riguardo all’impatto di un aumento dei prezzi agricoli¹⁵.

3. Le cause

Nel dibattito che si è sviluppato sull’aumento dei prezzi agricoli c’è un certo accordo sulla natura delle forze che lo hanno generato e che possono essere ricondotte a tre diversi ordini di cause: cause strutturali, che rinviano ai fattori che governano l’evoluzione di lungo periodo della domanda e dell’offerta; cause congiunturali, dove all’effetto degli andamenti climatici di breve periodo si è aggiunta la spinta della speculazione; e quelle che qui possiamo definire cause “esterne” in quanto derivanti da fattori che in genere non sono direttamente associati al funzionamento dei mercati agricoli. Tra questi, una particolare rilevanza hanno assunto i legami tra prezzi agricoli e prezzi del petrolio¹⁶.

Cause strutturali

Le cause strutturali si possono far risalire a fattori che operano sia dal lato dell’offerta che della domanda. Sul fronte dell’offerta, guardando agli andamenti di lungo periodo, i tassi di crescita della produzione di cereali e semi oleosi mostrano un rallentamento che dura da molti anni. Tra il 1970 e il 1990 la produzione era cresciuta in media del 2,2 per cento all’anno, mentre dopo il 1990 si è scesa all’1,3 per cento e l’USDA prevede una crescita dell’1,2 per cento per il prossimo decennio¹⁷. Alla

¹³ I dati si riferiscono ad un’analisi della Banca Mondiale. Ivanic M., Martin W. 2008. Implications of higher global food prices for poverty in low-income countries, World Bank, Washington, WPS4594

¹⁴ World Bank (2007), World Development Report 2008: Agriculture for Development, Washington D.C.

¹⁵ Polaski S. (2008), Rising Food Prices, Poverty, and the Doha Round, Carnegie Endowment for International Peace, Washington D.C.

¹⁶ De Filippis F, Salvatici L., “La bolla” agricola: reazioni eccessive o interessate? In AGRIREGIONEUROPA 13, Associazione “A. Bartola”, Ancona, ISSN 1828-5880

¹⁷ Trostle R. (2008), Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices, USDA, Washington D.C

base di questo andamento c'è un minore aumento delle rese, che a sua volta è largamente spiegabile con la diminuzione che si è registrata nel flusso di investimenti in agricoltura. Nel 1981, il 33 per cento dei prestiti della Banca mondiale era destinato a finanziare progetti agricoli, mentre nel 2001 tale percentuale era scesa all'8 per cento.¹⁸ La riduzione degli investimenti in ricerca e sviluppo non ha riguardato il settore privato, ma in esso la ricerca è stata orientata alla riduzione dei costi più che all'aumento delle rese. Per quanto riguarda, invece, il settore pubblico, si può dire che i governi si siano cullati nella falsa sicurezza derivante dal regime di eccedenze e bassi prezzi che ha per decenni caratterizzato i prodotti agricoli; un regime in larga misura dovuto agli effetti internazionali delle politiche di protezione delle importazioni e di sussidi alla produzione e all'esportazione, adottate nei paesi sviluppati.

Per quanto riguarda la domanda, va innanzi tutto ricordata la crescita della popolazione mondiale. Sebbene i tassi di crescita stiano rallentando fin da prima degli anni '70, le bocche da sfamare continuano ad aumentare al ritmo di 75 milioni all'anno. L'aumento della popolazione ha spesso evocato previsioni catastrofiche sulla possibilità di produrre alimenti in quantità sufficienti, ma esiste un'ampia e consolidata letteratura, a partire dai lavori pionieristici di Amartya Sen¹⁹, che dimostra come la fame del mondo rappresenti un problema di accesso e non di disponibilità.

In realtà, sul fronte della domanda è effettivamente all'opera un fattore potente, dato dalla forte crescita dei consumi di generi alimentari da parte dei paesi emergenti: tutti citano il ruolo dirompente che avrebbero su questo fronte l'India e soprattutto la Cina, anche se la domanda di importazioni di cereali dei due colossi asiatici si è andata riducendo nell'ultimo quarto di secolo, fino a farli diventare, in quasi tutti gli anni più recenti, esportatori netti²⁰. In ogni caso, rimane vero che la Cina rappresenta da sola un quinto del consumo mondiale di grano, mais e riso, e nel caso dei semi oleosi assorbe circa il 40 per cento delle esportazioni mondiali²¹.

Più in generale, gli effetti della crescita dei consumi alimentari dei paesi emergenti sono rilevanti non solo o non tanto dal punto di vista quantitativo, ma anche e soprattutto da un punto di vista qualitativo. Più che la generica domanda di alimenti, infatti, ad aumentare è soprattutto quella di proteine di origine animale: come ricorda *The Economist*, nel 1985 il cinese medio consumava 20 kg di carne all'anno, oggi ne mangia più di 50 e l'insieme dei Pvs, sebbene non abbia aumentato il consumo di cereali, ha raddoppiato la domanda di carne rispetto al 1980. Ciò porta ad un aumento ancora più marcato della domanda di cereali per l'alimentazione del bestiame. Si tratta di un fattore di spinta particolarmente robusto, destinato a crescere di importanza negli anni futuri, data l'alta elasticità rispetto al reddito che la domanda di alimenti a maggior contenuto proteico mostra nei paesi a basso reddito interessati da processi di decollo industriale e di urbanizzazione.

Cause congiunturali

Per quanto riguarda l'offerta, gli ultimi anni si sono caratterizzati per una impressionante serie di eventi atmosferici avversi: alluvioni nel Nord Europa; siccità

¹⁸ Polaski S. (2008), *Rising Food Prices, Poverty, and the Doha Round*, Carnegie Endowment for International Peace.

¹⁹ Sen A., 1981, *Poverty and Famines; An Essay on Entitlement and Deprivation*, Oxford, Clarendon Press.

²⁰ FAO (2008), op. cit., Documento HLC/08/INF/1 p.12.

²¹ FAO (2008), op. cit., Documento HLC/08/INF/1 p.12.

nell'Europa meridionale, Ucraina, Russia, Africa nordoccidentale e soprattutto Australia; gelate in larga parte degli Stati Uniti. Si tratta di eventi già osservati in passato, che tuttavia hanno avuto effetti molto più marcati e duraturi in quanto si sono verificati in uno scenario caratterizzato da stock particolarmente bassi e da una domanda sostanzialmente rigida rispetto ai prezzi. Come se non bastasse, c'è chi pensa che le avversità atmosferiche vadano ormai considerate esse stesse fenomeni strutturali più che congiunturali, in quanto l'aumento della loro frequenza sarebbe un segnale del cambiamento climatico in atto.

La ben nota e documentata rigidità della domanda alimentare rispetto a variazioni di prezzo può evidentemente aver amplificato gli shock dal lato dell'offerta, ma il recente aumento dei prezzi agricoli è stato anche influenzato dalle aspettative (più o meno razionali) degli operatori e da vere e proprie manovre speculative, al pari di quanto avviene per altre materie prime. Ciò potrebbe essere stato particolarmente vero nel caso di prodotti come il riso, in considerazione della bassa percentuale della produzione che viene commercializzata sui mercati internazionali.

Hedge funds e fondi di investimento hanno cominciato a detenere posizioni importanti sui mercati a termine dei prodotti agricoli, facendo lievitare il volume degli scambi: l'Ifpri (International Food Policy Research Institute)²² osserva che nel primo trimestre del 2008 si è registrato un incremento del 32 per cento nel volume dei contratti a termine (futures e opzioni) relativi ai cereali rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre Il Sole-24 Ore riporta che i Commodity Index Funds, ovvero fondi che consentono al risparmiatore di investire su specifici indici rappresentativi di materie prime, hanno visto aumentare i propri investimenti sui mercati a termine delle materie prime di circa venti volte dal 2003 a oggi.

Su di un fatto reale – la crescita strutturale della domanda e la riduzione congiunturale dell'offerta – si sarebbe quindi innescata una bolla speculativa anche se è difficile quantificare l'impatto della speculazione e l'evidenza empirica è tutt'altro che concorde: il Fondo monetario internazionale (2006)²³, almeno fino al biennio precedente al recente boom dei prezzi, non aveva trovato riscontro all'ipotesi che i prezzi di mercato siano determinati dall'evoluzione dei prezzi a termine; mentre i dati dell'Ocse²⁴ evidenziano che la speculazione potrebbe essere responsabile di alcuni recenti cambiamenti nella relazione tra prezzi a pronti e a termine.

In ogni caso, tra gli addetti ai lavori sembra essere diffusa la convinzione che la speculazione abbia avuto un ruolo determinante. Se questo è probabilmente vero, sarebbe tuttavia fuorviante indicarla come la causa prima di quanto è successo. La speculazione puramente finanziaria, infatti, sicuramente non ha contribuito a ridurre l'offerta effettivamente disponibile sui mercati; d'altra parte l'ingresso di capitali ingenti su mercati abbastanza "sottili" potrebbe aver portato ad un'accresciuta (e per molti versi eccessiva) volatilità dei prezzi. Da questo punto di vista la Fao²⁵ ha calcolato che su tutti i mercati delle materie prime agricole (segnatamente cereali e semi oleosi) si è registrato negli ultimi anni un progressivo aumento della volatilità dei prezzi, ma tale aumento è risultato esplosivo nel 2008 soprattutto per alcuni prodotti come il riso.

²² IFPRI (2008), "High Food Prices: The What, Who, and How of Proposed Policy Actions", Policy Brief, May 2008

²³ IMF (2006), "Chapter 5: The boom in commodity prices: Can it last?", in World Economic Outlook 2006, Washington D.C.

²⁴ OECD (2008), A note on the role of investment capital in the US agricultural futures markets and the possible effect on cash prices, Document TAD/CA/APM/CFS/MD(2008)6, Parigi.

²⁵ FAO (2008), Food Outlook. Global Market Analysis, Roma, maggio 2008.

Infine non va dimenticato che alla speculazione degli operatori privati si sono aggiunte le reazioni da parte di alcuni governi con effetti destabilizzanti del tutto analoghi. Dall'inizio del 2007, in presenza di livelli degli stock, come si è detto, tra i più bassi degli ultimi 60 anni, vi è stata una sovra-reazione da parte dei governi che hanno cercato di mettere al riparo i consumatori dalle turbolenze dei prezzi mondiali. Tale sovra-reazione c'è stata sia da parte di alcuni paesi importatori, che con i loro acquisti precauzionali hanno alimentato ulteriormente la domanda, sia da parte di alcuni paesi esportatori, che hanno ristretto le proprie esportazioni contribuendo a far lievitare ulteriormente i corsi sui mercati internazionali.

Cause “esterne”

Alcuni economisti, come Jeffrey Frankel sul sito di Vox (www.voxeu.org), hanno recentemente notato che se aumentano contemporaneamente i prezzi di tanti prodotti la spiegazione va ricercata a livello macroeconomico e non solo guardando ai fattori legati a singoli mercati. In un contesto economico mondiale complessivamente recessivo, infatti, risulta difficile spiegare la continua crescita dei prezzi di tutte le materie prime senza tenere conto del ruolo giocato dalla politica monetaria espansiva seguita dalla Federal Reserve. Questa strategia di politica monetaria contribuisce all'aumento dei prezzi delle materie prime attraverso due canali: da una parte la riduzione dei tassi d'interesse favorisce la svalutazione del dollaro, la moneta utilizzata come mezzo di pagamento negli scambi internazionali, sia di prodotti energetici che alimentari; dall'altra, riduce sia il costo opportunità di un rinvio nella vendita dei prodotti, sia il costo dei capitali necessari per le operazioni speculative sui mercati a termine²⁶. D'altra parte, non è sorprendente che, in risposta all'improvvisa volatilità dei valori di Borsa e degli immobili dovuta allo scoppiare delle relative bolle speculative, ed in presenza di una grande liquidità associata ai bassi tassi di interesse, i capitali internazionali abbiano utilizzato la spinta all'aumento dei prezzi agricoli e le aspettative di ulteriori rialzi come una buona occasione di investimento a breve come si è argomentato nel paragrafo precedente.

Altri commentatori, ad esempio Giacomo Vaciago sulle colonne de Il Sole-24 Ore, hanno esplicitamente fatto riferimento a una bolla speculativa Food and Energy. A questo proposito è interessante osservare come, (si veda grafico 1) da oltre un anno a questa parte, i prezzi dei prodotti agricoli e del petrolio mostrino andamenti molto simili.

I prezzi del petrolio e dei prodotti alimentari sono legati fra di loro innanzi tutto dal lato dell'offerta. Poiché la filiera agricola impiega molta energia per produrre gli alimenti e per farli giungere sulla tavola del consumatore, l'aumento del prezzo del petrolio contribuisce a spingere verso l'alto, dal lato dei costi, i prezzi dei prodotti alimentari. Prodotti alimentari ed energetici sono però legati anche dal lato della domanda, data l'utilizzazione di prodotti agricoli per la produzione di bioenergie. Con l'aumento dei prezzi del petrolio, infatti, alcuni prodotti agricoli sono divenuti competitivi nel mercato energetico, generando una domanda aggiuntiva che si è tradotta in un aumento dei loro prezzi²⁷. La domanda potenziale del mercato energetico

²⁶ Helbling T., Mercer-Blackman V, Cheng K. (2008), “Riding a Wave”, Finance and Development, March (pp. 10-15)

²⁷ Zezza A.(2008) “Sostenibilità economica e ambientale della produzione di biocarburanti”, QA-Rivista dell'associazione Rossi- Doria, n.4, pp. 4-79.

globale è talmente ampia da poter determinare una rottura strutturale della secolare tendenza al declino dei prezzi agricoli in termini reali²⁸. D'altra parte molte colture energetiche di prima generazione non sarebbero redditizie in assenza delle politiche di sostegno e protezione, introdotte quando i prezzi agricoli erano ancora bassi, con l'obiettivo di ridurre sia la dipendenza dalle fonti energetiche fossili, sia le emissioni di CO₂. L'Ocse²⁹ stima che i paesi membri spendano tra i 13 e 15 miliardi di dollari all'anno per sostenere la produzione dei biocombustibili (bioetanolo e biodiesel): esistono molti dubbi sulla giustificabilità di questa spesa a fronte dei presunti benefici ambientali, ma sicuramente queste politiche risultano più difficilmente difendibili (e potenzialmente assai più onerose) in uno scenario di prezzi agricoli elevati.

Secondo le stime dell'Ifpri³⁰, l'accresciuta domanda per usi energetici ha inciso per il 30 per cento sull'aumento dei prezzi registrato dai cereali e una moratoria nella produzione dei biocombustibili porterebbe entro il 2010 ad una significativa riduzione nei prezzi di molte materie prime agricole con stime che variano dal -20 per cento per il mais al -8 per cento per il grano. D'altra parte, va ricordato che alcuni, ad esempio la commissaria Ue all'agricoltura Fischer Böel³¹, sottolineano come gli usi non alimentari delle materie prime agricole siano ancora marginali e i biocombustibili rischiano di essere il "capro espiatorio" degli attuali problemi. Se questo può essere vero per l'Europa, certo lo è molto meno per gli Stati Uniti, dove quasi tutti gli aumenti di produzione di mais dal 2004 al 2007 sono stati destinati alla produzione di etanolo³². Senza contare le aspettative rialziste sui mercati a termine generate dagli ulteriori incentivi all'utilizzo di etanolo e biodiesel introdotti dall'amministrazione Bush con l'Energy Bill del dicembre 2007³³.

4. Le politiche

Politiche dal lato della domanda

Evidentemente situazioni di emergenza sul fronte del consumo giustificano azioni drastiche e immediate ma molti interventi pubblici sembrano confondere il sintomo con la causa. La Fao³⁴ stima che più della metà dei 77 paesi esaminati sono intervenuti attraverso controlli sui prezzi o sussidi al consumo. Questi ultimi sono evidentemente da preferirsi, in quanto non eliminano gli incentivi ad aumentare l'offerta, anche se non risolvono i problemi di equità, dato che ne beneficiano tutti i consumatori, indipendentemente dall'effettivo stato di necessità. In questa prospettiva gli interventi più efficaci sono quelli mirati a garantire la disponibilità di alimenti ai con-

²⁸ Schmidhuber J. (2008), "Domanda di Bio-Energia, Mercati Agricoli e Sicurezza Alimentare", QA-Rivista dell'Associazione Rossi-Doria, n. 1, in corso di stampa.

²⁹ OECD Observer No 267 May-June 2008.

³⁰ Biofuels and Grain Prices: Impacts and Policy Responses, Mark W. Rosegrant, International Food Policy Research Institute, Testimony for the U.S. Senate Committee on Homeland Security and Governmental Affairs, May 7, 2008.

³¹ Fischer Böel M. (2008), "Biofuel: More Valuable as Fuel than as a Scapegoat", speech/08/228, discorso tenuto al Policy dialogue on Biofuels organizzato dall'European Policy Centre, 6 maggio 2008.

³² Trostle R. (2008), Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices, USDA, Washington D.C.

³³ Babcock B. A. (2008), "When Will the Bubble Burst?" Iowa Ag Review, vol. 14 (pp. 1-3).

³⁴ FAO (2008), op. cit., Documento HLC/08/INF/1

sumatori più poveri o ad innalzare i redditi delle fasce sociali più disagiate. Provvedimenti di questo tipo, però, sono costosi in termini di bilancio e difficili da gestire, risultando dunque poco praticabili per i paesi più poveri che non dispongono di risorse finanziarie e di una macchina amministrativa adeguata.

Dovendo pensare a politiche di lungo periodo coerenti a livello globale, un contenimento della domanda può riguardare tanto il “margine estensivo”, ovvero il numero di persone da sfamare, quanto il “margine intensivo”, ovvero la quantità e qualità delle calorie consumate da ciascuno. Nel primo caso occorrerebbe intervenire con politiche demografiche soprattutto nei Pvs; mentre nel secondo caso si tratterebbe di modificare gli stili di vita e di consumo dei paesi sviluppati, attraverso un insieme di strumenti che vanno dall’informazione, all’educazione e alla tassazione dei consumi “insostenibili”. Tra i consumi insostenibili, almeno sulla base dei costi di produzione attuali, vanno sicuramente annoverati quelli bioenergetici dato che il mantenimento delle attuali politiche di sostegno appare ben difficilmente giustificabile.

Politiche dal lato dell’offerta

Il fatto che i timori relativi a scenari apocalittici di scarsità assoluta siano in larga misura infondati, non deve far dimenticare la necessità di puntare ad un’espansione dell’offerta. A questo proposito, vi potrebbe essere la tentazione di tornare a utilizzare nei paesi sviluppati, e di estendere ai paesi in via di sviluppo, le politiche di sostegno alla produzione che hanno caratterizzato una lunga stagione della Politica Agricola Comune. Si tratta di un’idea tanto pericolosa quanto irrealistica: pericolosa per le agricolture dei paesi sviluppati, in quanto sono ben note e documentate le pesanti distorsioni che tali politiche hanno prodotto in termini di sovrapproduzione, sprechi, danni ambientali, creazione o mantenimento di rendite, effetti distributivi indesiderabili, costi di bilancio insostenibili; irrealistiche per le agricolture dei paesi meno sviluppati, dove le imprese fronteggiano tutta una serie di problemi – mancanza di infrastrutture, investimenti insufficienti, tecnologie arretrate – che non vengono risolti semplicemente con un aumento del prezzo ottenuto attraverso la mano invisibile del mercato o garantito da quella visibile del governo. Paradossalmente, la fiducia eccessiva nel ruolo del prezzo e del meccanismo con cui esso si forma è una caratteristica che accomuna i propugnatori del libero mercato e i sostenitori delle politiche agrarie di vecchio stampo, ovvero la convinzione che alla fine ciò che conta sia il prezzo percepito dal produttore: una volta che il mercato o lo Stato abbiano individuato il prezzo “giusto”, tutti i problemi sarebbero risolti.

Una politica lungimirante, invece, dovrebbe (tornare a) investire sul settore primario, migliorando la dotazione strutturale delle agricolture in via di sviluppo e promuovendo una politica della ricerca che non lasci le scelte strategiche riguardanti sentieri tecnologici estremamente delicati, come quello delle biotecnologie, nelle mani di poche imprese multinazionali. Sotto questo aspetto appare certamente confortante la recente decisione della Banca mondiale, riportata dal Financial Times, di aumentare il sostegno complessivo destinato al settore agricolo per il prossimo anno da 4 a 6 miliardi di dollari.

Misure contro l’eccessiva volatilità dei mercati

Una eccessiva volatilità dei prezzi danneggia sia i produttori, sia i consumatori. Alcune borse merci hanno tentato di arginare la volatilità dei mercati, ad esempio aumentando i minimi richiesti per i depositi cautelativi o addirittura, nel caso

dell'India, rendendo obbligatoria la consegna delle merci vendute a termine. Non si deve esagerare nel mettere sabbia negli ingranaggi finanziari, in quanto in situazioni normali i mercati a termine svolgono un ruolo assicurativo per tutti i soggetti della filiera agroalimentare; ma quando in gioco ci sono una serie di prodotti fondamentali appare sensato introdurre dei limiti alla variabilità giornaliera delle quotazioni oltre che vigilare sul rispetto delle regole³⁵. Più in generale, poi, sarebbe opportuno puntare a una politica di scorte pubbliche più prudente, possibilmente gestita a livello sovranazionale, che sia in grado di rappresentare un elemento di dissuasione a fronte di possibili bolle speculative future ed un argine all'eccessiva volatilità dei mercati.

Implicazioni sull'evoluzione della Doha Development Agenda dell'Omc

La Fao³⁶ ha contato ben 15 paesi che hanno introdotto restrizioni sulle esportazioni: da nuove o accresciute forme di tassazione all'introduzione di vincoli quantitativi o veri e propri embarghi. Si tratta di misure che possono avere gravi conseguenze sia sui rapporti internazionali, in quanto il beneficio per i consumatori domestici viene ottenuto a spese di quelli dei paesi importatori, sia sulla pace sociale interna, in quanto vengono danneggiati i produttori nazionali (a questo proposito si possono ricordare le proteste degli agricoltori argentini contro la tassazione delle esportazioni di soia e girasole).

Dal punto di vista della regolamentazione multilaterale, va sottolineata l'asimmetria che caratterizza il trattamento delle restrizioni all'esportazione rispetto a quelle sulle importazioni. Mentre queste ultime sono tradizionalmente oggetto dei negoziati commerciali e la loro adozione è vincolata dagli obblighi internazionali, per quanto riguarda le restrizioni delle esportazioni l'Accordo sull'agricoltura stipulato nel 1994 al termine dell'Uruguay Round prevede solamente un generico obbligo di notifica. Fino ad oggi, i negoziati multilaterali si sono occupati unicamente di regolamentare, in vista della loro eliminazione, le politiche di sussidio alle esportazioni che sono state a lungo ritenute la causa principale dell'andamento al ribasso dei prezzi agricoli sui mercati mondiali. Di fronte a una situazione di mercato radicalmente diversa, alcuni paesi importatori hanno ventilato la possibilità di allargare la discussione anche alle misure di segno restrittivo, ma tale allargamento dell'agenda appare difficilmente perseguibile in una fase in cui si sta cercando di chiudere un accordo in tempi stretti. Più in generale, poi, appare difficile che i paesi in via di sviluppo esportatori accettino vincoli su politiche che rappresentano spesso un'entrata rilevante dei bilanci pubblici ovvero una possibile risposta alla tariff escalation dei paesi importatori³⁷.

Se parecchi paesi esportatori hanno reagito riducendo le esportazioni e, dunque, rallentando il volume degli scambi, un numero ancora maggiore di paesi importatori, nel perseguire un analogo obiettivo di protezione dei propri consumatori, ha

³⁵ La Commodity Futures Trading Commission degli USA ha recentemente aperto un'inchiesta su presunte manipolazioni dei prezzi dei futures sul petrolio.

³⁶ FAO (2008), "Soaring Food Prices: Facts, Perspectives, Impacts and Actions Required" HLC/08/INF/1, Information Document for the High-Level Conference on World Food Security: The Challenges of Climate "Change and Bioenergy Rome, 3-5 June

³⁷ Dazi più elevati sui prodotti trasformati possono essere utilizzati per incentivare l'importazione delle materie prime, mentre una tassazione delle esportazioni di queste ultime può contribuire a ripristinare la convenienza a trasformarle in loco.

fatto esattamente l'opposto attraverso la diminuzione dei dazi sulle importazioni. Anche se la riduzione delle barriere all'importazione può apparire come una decisione assai più "virtuosa" dell'introduzione di ostacoli all'esportazione, non va dimenticato che nella situazione attuale l'effetto immediato sui mercati può essere altrettanto destabilizzante: in un caso, infatti, diminuisce l'offerta (di esportazioni), nell'altro aumenta la domanda (di importazioni), ma in entrambi vi è un'ulteriore spinta all'aumento dei prezzi mondiali. Nel caso della riduzione dei dazi, però, l'Omc ha ben poco da dire in quanto gli accordi internazionali prevedono dei tetti massimi da non eccedere ("dazi consolidati") e ogni paese rimane sempre e comunque libero di ridurre le tariffe applicate su base non discriminatoria.

Dal punto di vista dei negoziati attualmente in corso la riduzione unilaterale dei dazi potrebbe essere considerata un elemento che aumenta l'accettabilità delle formule che dovrebbero portare a una riduzione dei dazi consolidati, in quanto diminuisce la probabilità che un paese debba modificare la propria politica commerciale a seguito dell'applicazione dell'accordo. In molti casi, infatti, i dazi effettivamente applicati risultano già oggi molto bassi e comunque inferiori ai nuovi limiti derivanti dall'applicazione di un eventuale accordo. D'altra parte, però, proprio la variabilità dei prezzi internazionali potrebbe suggerire ai governi l'opportunità di mantenere la possibilità di stabilizzare i prezzi interni aggiustando la protezione alla frontiera, rendendoli così meno propensi ad accettare una riduzione dei dazi consolidati a livello multilaterale.

In conclusione, è bene ricordare che un eventuale accordo in sede Omc, anche a prescindere dalla sua maggiore o minore incisività, richiederebbe un lungo periodo prima della completa applicazione e potrebbe influenzare i mercati solamente a medio - lungo termine. Sono quindi del tutto infondati tanto i timori che la liberalizzazione commerciale possa aggravare le attuali tensioni sui prezzi, quanto le speranze che possa aiutare a risolverle. A lungo termine mercati meno distorti possono rappresentare un ambiente più favorevole per far sì che l'offerta si adegui alla crescita della domanda, ma gli avvenimenti degli ultimi mesi hanno accresciuto i timori dei paesi importatori riguardo alla sicurezza degli approvvigionamenti, mentre dal punto di vista dei paesi esportatori hanno ridotto, se non la necessità, almeno l'urgenza di arrivare a un accordo. Al di là dell'esito di questo ciclo di negoziati, quindi, uno scenario di prezzi agricoli più elevati rispetto al passato richiederà una revisione profonda dell'agenda futura dell'Omc.

Riferimenti bibliografici

Babcock B. A. (2008), "When Will the Bubble Burst?" *Iowa Ag Review*, vol. 14 (pp. 1-3).

Commission of European Communities (2008), *Tackling the challenge of rising food prices – Direction for EU action, Communication from the Commission, COM (2008)321*.

De Filippis F, Salvatici L. (2008), "La bolla" agricola: reazioni eccessive o interessate? In *AGRIREGIONIEUROPA 13*, Associazione "A. Bartola", Ancona, ISSN 1828-5880.

FAO (2008), "Soaring Food Prices: Facts, Perspectives, Impacts and Actions Required" HLC/08/INF/1, *Information Document for the High-Level Conference on World Food Security: The Challenges of Climate Change and Bioenergy Rome, 3-5 June*.

Fischer Böel M. (2008), "Biofuel: More Valuable as Fuel than as a Scapegoat", *speech/08/228, discorso tenuto al Policy dialogue on Biofuels organizzato dall'European Policy Centre, 6 maggio 2008*.

Helbling T., Mercer-Blackman V, Cheng K. (2008), "Riding a Wave", *Finance and Development, March (pp. 10-15)*.

IMF (2006), "Chapter 5: The boom in commodity prices: Can it last?", in *World Economic Outlook 2006, Washington D.C.*

IFPRI (2008), *High Food Prices: The What, Who, and How of Proposed Policy Actions, Policy Brief, May 2008*.

OECD (2008), *A note on the role of investment capital in the US agricultural futures markets and the possible effect on cash prices, Document TAD/CA/APM/CFS/MD(2008)6, Parigi*.

Ivanic M., Martin Will (2008), "Implications of Higher Global Food Prices for Poverty in Low-Income Countries", *Policy Research Working Paper 4594, The World Bank Development Research Group, April*.

Ng F., Aksoy M. A. (2008), "Who Are the Net Food Importing Countries?", *The World Bank Policy Research Working Paper, 4457*.

Polaski S.(2008), *Rising Food Prices, Poverty, and the Doha Round, Carnegie Endowment for International Peace, Washington, D.C.*

Rosen S., Shapouri S. (2008), "Rising Food Prices Intensify Food Insecurity in Developing Countries", *Amber Waves, February (16-21)*.

Schmidhuber J. (2008), "Domanda di Bio-Energia, Mercati Agricoli e Sicurezza Alimentare", *QA - Rivista dell'Associazione Rossi-Doria, n. 1, in corso di stampa*.

Sen A. (1981), *Poverty and Famines; An Essay on Entitlement and Deprivation, Oxford, Clarendon Press*.

Trostle R. (2008), *Global Agricultural Supply and Demand: Factors Contributing to the Recent Increase in Food Commodity Prices, USDA, Washington DC*.

World Bank (2007), *World Development Report 2008: Agriculture for Development, Washington D.C.*

Zezza A. (2008), "Sostenibilità economica e ambientale della produzione di bio-carburanti", *QA – Rivista dell'associazione Rossi-Doria, n. 4, (pp. 49-79)*.

Parte II
L'ITALIA

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

Quadro d'insieme

Nel 2007 l'attività produttiva e il commercio mondiale hanno rallentato per gli effetti della crisi finanziaria originata nel settore bancario e immobiliare degli Stati Uniti. Come nel resto dell'area dell'euro, anche in Italia la crescita del prodotto interno ha decelerato portandosi da 1,8 a 1,5 per cento. Si mantiene il divario negativo, in ampliamento dal 2002, tra il saggio di crescita annuo dell'Italia e quello dell'area dell'euro.

In Italia il contributo della domanda interna alla crescita è stato di poco inferiore a quello dell'anno precedente e pari a 1,4 punti percentuali, con un ruolo preponderante dei consumi interni. Come nella media dell'area dell'euro, la componente estera della domanda ha apportato anche nel 2007 un lieve contributo positivo: le esportazioni, infatti, sono aumentate del 5 per cento a fronte di un aumento del 4,4 per cento delle importazioni. Grazie a questi sviluppi la propensione a esportare e il grado di penetrazione delle importazioni sono ancora aumentati. Le vendite all'estero di beni, cresciute come nel 2006 del 5,6 per cento, sono state più dinamiche di quelle di servizi, aumentate del 2,5 per cento, in netta decelerazione rispetto all'anno precedente.

Grazie anche al buon andamento delle esportazioni, la bilancia di parte corrente ha mostrato un leggero miglioramento: il disavanzo si è ridotto di oltre un miliardo di euro portandosi al 2,4 per cento del prodotto interno lordo. Il surplus relativo ai manufatti è, infatti, cresciuto, a fronte di un disavanzo delle materie prime in lieve flessione, mentre i saldi di servizi e redditi hanno mostrato entrambi un peggioramento. Tra i servizi si è approfondito il disavanzo nei trasporti e si è ridotto l'attivo della voce relativa al turismo. Si è registrato inoltre un forte incremento del disavanzo dei servizi alle imprese, per l'aumento delle importazioni. Gli avanzi del conto capitale e del conto finanziario si sono ulteriormente ampliati rispetto all'anno precedente.

Il 2007 ha rappresentato un anno positivo per le esportazioni italiane che hanno proseguito nella tendenza crescente già mostrata nel 2006. La variazione in valore è stata, per i beni, all'incirca della stessa intensità di quella registrata nel 2006. La quota di mercato sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti è leggermente aumentata, anche per l'effetto meccanico dell'apprezzamento dell'euro. L'esercizio di scomposizione della variazione della quota di mercato (*Constant Market Shares Analysis*) presentato nelle pagine seguenti segnala un effetto positivo della specializzazione settoriale e geografica sull'incremento della quota avvenuto nel 2007. Sono infatti cresciute oltre la media le importazioni mondiali di prodotti in metallo, meccanica e mezzi di trasporto in cui l'Italia detiene vantaggi comparati.

La perdita di competitività di prezzo imputabile, in parte, all'effetto dell'apprezzamento dell'euro e, in parte, al deludente andamento della produttività nel settore manifatturiero, ha esercitato, quindi, nel 2007 un impatto limitato sull'andamento dei valori esportati.

* Redatto da Elena Mazzeo (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche) con la supervisione di Roberto Tedeschi, Banca d'Italia.

Per quanto riguarda la dinamica dei valori medi unitari recentemente ricalcolati (nel contributo monografico di P. Anitori e M. Causo che segue il capitolo si spiega la nuova metodologia) essa appare complessivamente meno accentuata di quanto non risultasse utilizzando i precedenti. I prezzi della produzione direttamente esportata, diffusi da pochi giorni mostrano un aumento (2,3 per cento) meno sensibile di quanto risulti dai valori medi unitari (per maggiori dettagli si rinvia al testo di T. Iacobacci e M. Politi alla fine di questo capitolo). Da un confronto con gli andamenti dei prezzi alla produzione destinati al mercato interno si rileva un rallentamento, rispetto agli anni precedenti, nella compressione dei profitti derivanti dalle vendite sui mercati esteri.

Il valore delle importazioni ha mostrato nel 2007 un generale rallentamento rispetto all'anno precedente, per effetto dell'indebolimento della domanda interna che ha interessato l'Italia e l'intera area dell'euro. Ha inoltre influito, specie per le materie prime, il deprezzamento del tasso di cambio del dollaro, valuta in cui vengono in prevalenza fatturati gli acquisti dalle aree esterne all'Unione europea, con l'effetto complessivo di un rallentamento sia dal lato dei prezzi (dal 9,5 per cento al 2,6 per cento) che dei volumi importati (1,9 per cento). Mentre il valore delle importazioni di merci ha mostrato una netta decelerazione rispetto ai tre anni precedenti, quello delle importazioni di servizi è rimasto vivace (8,9 per cento).

Il rallentamento della dinamica delle importazioni non ha impedito un ulteriore aumento del loro grado di penetrazione rispetto alla domanda interna: una tendenza in atto da alcuni anni non solo in Italia, ma anche in altre economie avanzate, connessa non solo con fattori congiunturali ma anche con lo spostamento di fasi produttive all'estero e l'*outsourcing*, riguardanti in misura crescente anche il settore dei servizi (ad esso è dedicato il contributo di R. Crinò alla fine di questo capitolo).

Nel primo trimestre del 2008 il Pil dell'Italia è cresciuto dello 0,3 per cento in termini tendenziali e dello 0,5 rispetto al trimestre precedente. Le importazioni di beni e servizi (a prezzi costanti) si sono ridotte dello 0,5 per cento rispetto al trimestre precedente, mentre le esportazioni hanno mostrato un incremento (1,4 per cento), apportando un contributo positivo alla crescita dell'attività produttiva.

Il deterioramento del contesto economico mondiale, secondo le stime, provocherà una netta riduzione del tasso di crescita del Pil, la cui intensità dipenderà anche dalla capacità della componente estera della domanda di compensare il rallentamento previsto per quella interna. Le proiezioni relative all'anno in corso indicano una decelerazione per entrambi i flussi di scambio commerciale con l'estero che potrebbero riprendere vigore solo l'anno successivo. Gli effetti sul saldo dipenderanno in larga misura dalla variazione della ragione di scambio, prevista in peggioramento a causa dell'ulteriore forte rialzo delle quotazioni internazionali del petrolio e delle principali materie prime agricole verificatosi nei mesi finali del 2007 e proseguito nella prima metà del 2008.

4.1 L'attività economica e la bilancia dei pagamenti

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita economica

Nel 2007 ha rallentato la dinamica dell'attività produttiva e del commercio mondiale. Sono state soprattutto le economie dei paesi avanzati a mostrare delle difficoltà, dovute in parte alla crisi finanziaria originata nel settore bancario e immobiliare degli Stati Uniti.

Come nel resto dell'area dell'euro, anche in Italia la crescita del prodotto interno dell'Italia ha decelerato portandosi da 1,8 a 1,5 per cento (tavola 4.1): si tratta del

tasso d'incremento più modesto tra i paesi dell'area, per i quali si è attestato in media al 2,7 per cento; nei loro confronti persiste quindi il divario negativo del saggio di crescita annuo dell'Italia, in ampliamento dal 2002 (grafico 4.1). Lo scarto è maggiore se il confronto viene effettuato con la Germania, dove si è registrata una crescita del 2,5 per cento, e con la Spagna, paese che anche nel 2007, come nel resto dell'attuale decennio, ha continuato a mostrare tassi di crescita superiori alla media dell'area. In Francia invece l'incremento del Pil è stato inferiore e pari all'1,9 per cento.

Alla crescita del valore aggiunto dell'Italia ha contribuito in misura maggiore il comparto dei servizi, mentre il settore industriale, se si fa eccezione per le costruzioni, ha mostrato un rallentamento rispetto all'anno precedente.

In Italia il contributo della domanda interna alla crescita è stato di poco inferiore a quello dell'anno precedente e pari a 1,4 punti percentuali con un ruolo preponderante dei consumi interni, in particolare della componente privata (grafico 4.2). Si è ridimensionato il sostegno degli investimenti alla crescita, in decelerazione rispetto alla dinamica dello scorso anno soprattutto nella componente relativa a macchinari e attrezzature. Si è azzerato il contributo delle scorte.

La componente estera della domanda ha apportato anche nel 2007 un lieve apporto positivo: le esportazioni infatti sono aumentate del 5 per cento a fronte di un aumento del 4,4 per cento delle importazioni. Grazie a questi sviluppi la propensione a esportare e il grado di penetrazione delle importazioni hanno mostrato ancora un

IL QUADRO MACROECONOMICO

CONTABILITÀ NAZIONALE

(variazioni percentuali sull'anno precedente; valori concatenati, anno riferimento 2000)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Prodotto interno lordo	1,8	0,5	0,0	1,5	0,6	1,8	1,5
Importazioni di beni e servizi (FOB)	1,8	0,2	1,2	4,2	2,2	5,9	4,4
<i>Beni</i>	1,5	0,1	1,0	4,9	1,4	5,5	3,6
<i>Servizi</i>	3,0	0,6	1,9	1,5	5,3	7,9	7,8
Domanda nazionale	1,6	1,7	1,4	0,7	1,4	1,1	1,3
Spesa delle famiglie	0,7	0,2	1,0	0,7	0,9	1,1	1,4
Spesa delle Amm. Pubbliche	3,9	2,4	1,9	2,2	1,9	0,8	1,2
Investimenti fissi lordi	2,7	3,7	-1,2	2,3	0,7	2,5	1,2
di cui:							
Macchine e attrezzature	-1,2	1,1	-3,1	3,8	2,2	3,4	-0,3
Costruzioni	4,4	5,9	2,4	2,2	0,5	1,5	2,2
Mezzi di trasporto	7,8	4,9	-9,5	2,0	-2,9	3,4	0,8
Esportazioni di beni e servizi (FOB)	2,6	-2,9	-2,0	4,9	1,0	6,2	5,0
<i>Beni</i>	2,5	-2,6	-1,6	4,8	0,7	5,6	5,6
<i>Servizi</i>	2,9	-4,1	-3,9	5,0	2,5	8,8	2,5
di cui: acquisti sul territorio dei non residenti	-5,8	-4,5	-4,7	1,2	-2,6	4,6	1,3

PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

(variazioni percentuali sull'anno precedente, se non altrimenti specificato)

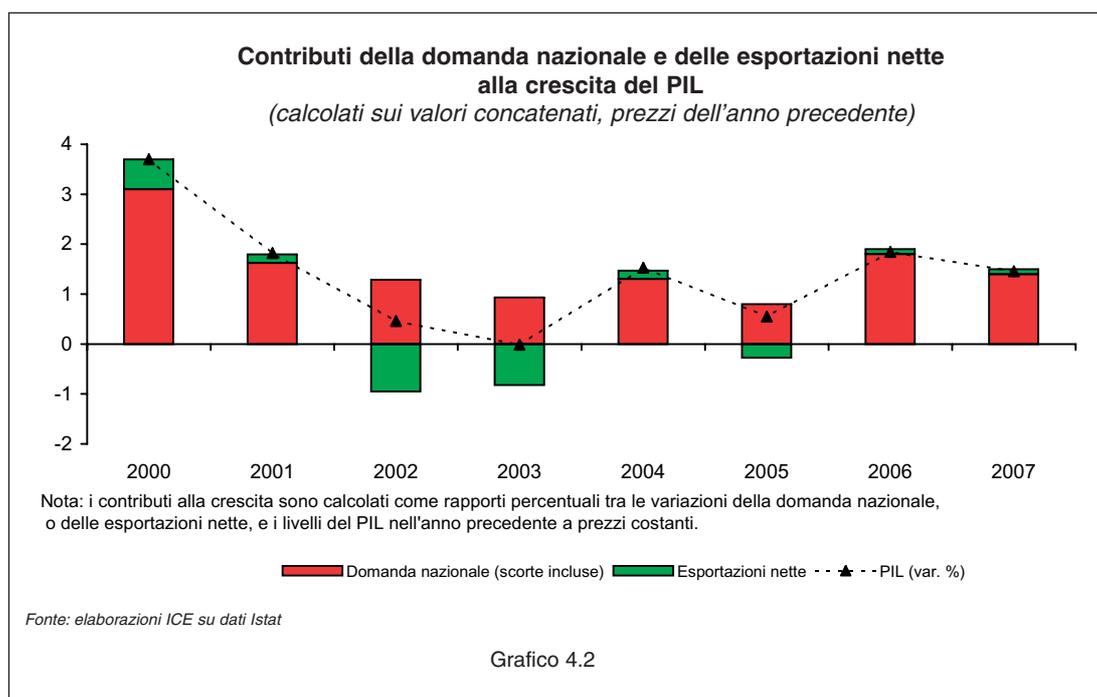
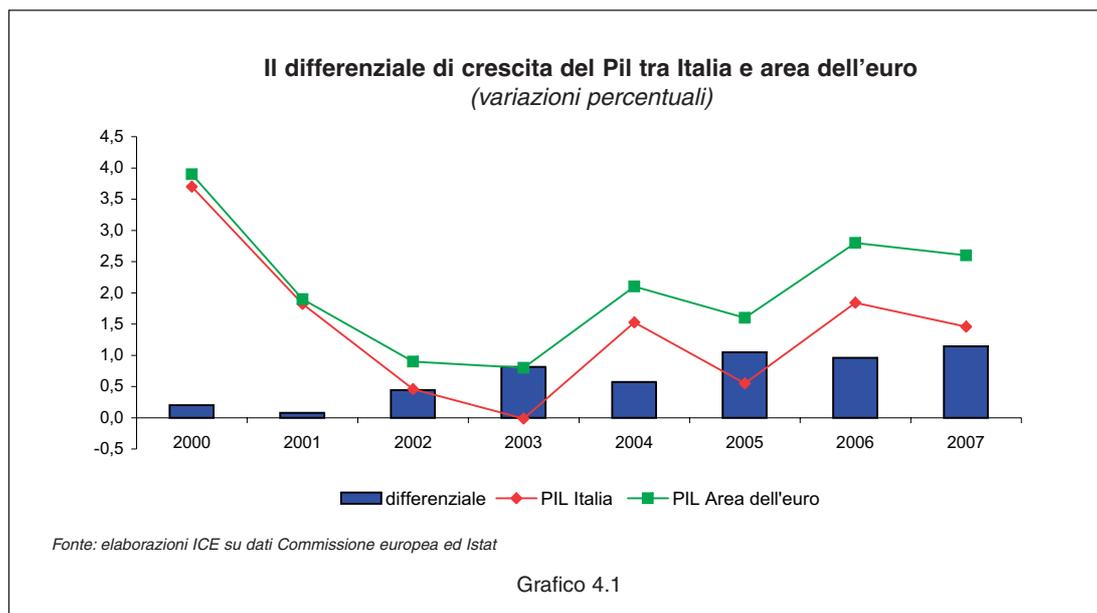
Produzione industriale (1)	-0,2	-0,2	-2,7	1,0	-0,4	1,2	0,8
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (2)	97,2	95,8	95,3	95,0	94,2	96,5	96,4
Occupazione totale (unità di lavoro totali)	1,8	1,3	0,6	0,4	0,2	1,7	1,0
Prezzi al consumo (3)	2,7	2,5	2,7	2,2	1,9	2,1	1,8

(1) valore aggiunto ai prezzi base, al netto dell'industria delle costruzioni, valori concatenati, rif. anno 2000.

(2) livello percentuale, fonte Banca d'Italia.

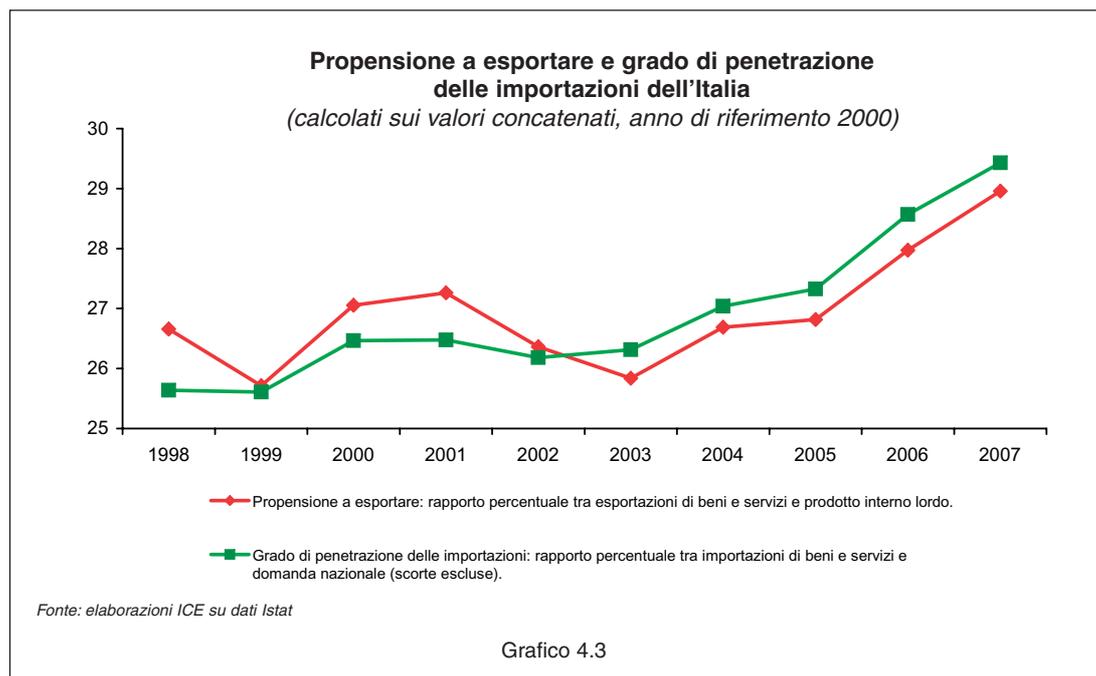
(3) indice generale per l'intera collettività nazionale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT



aumento (grafico 4.3). Le vendite all'estero di beni sono state più dinamiche dei servizi: l'incremento registrato è stato, come nel 2006, del 5,6 per cento¹, mentre quelle di servizi sono aumentate del 2,5 per cento, in netta decelerazione rispetto all'anno precedente.

¹ Il dato sulla variazione delle esportazioni di beni che si desume dai dati di contabilità nazionale risulta per il 2007 di molto superiore a quello degli indici dei volumi di commercio estero, secondo cui (v. tavola 4.1 e 4.4) si sarebbe registrato un incremento del 2,9 per cento: quest'ultimo dato, provvisorio, non tiene conto delle successive integrazioni (sui dati relativi agli scambi con i paesi dell'area Ue).



Anche nella media dell'area dell'euro il contributo alla crescita delle esportazioni nette è stato positivo (0,4 punti percentuali). In Germania, dove la spesa per consumi privati ha mostrato addirittura una lieve contrazione rispetto all'anno precedente, la componente estera ha contribuito per i due terzi della crescita del prodotto, per il resto trainata soprattutto dal buon andamento degli investimenti. Anche in Francia la domanda estera ha contribuito positivamente alla dinamica dell'attività produttiva, mentre in Spagna l'apporto continua ad essere di segno negativo, anche se di entità più ridotta rispetto agli ultimi anni.

Nel primo trimestre del 2008 il Pil dell'Italia è cresciuto dello 0,5 per cento su quello precedente. Le importazioni di beni e servizi (a prezzi costanti) si sono ridotte dello 0,5 per cento rispetto al primo trimestre del 2007, mentre le esportazioni hanno mostrato un incremento (1,4 per cento) apportando un contributo netto positivo (0,6) alla crescita.

Le previsioni relative all'anno in corso indicano un peggioramento delle prospettive di crescita dell'attività produttiva e degli scambi commerciali per effetto delle difficoltà dell'economia statunitense, delle turbolenze finanziarie, dell'ulteriore rialzo delle quotazioni internazionali delle materie prime energetiche e alimentari.

Il deterioramento del contesto economico mondiale, secondo le stime, provocherà nel nostro paese una netta riduzione del tasso di crescita del Pil la cui intensità dipenderà anche dalla capacità della componente estera della domanda di compensare il rallentamento stimato per la domanda interna. Un freno all'andamento positivo delle esportazioni potrebbe giungere dall'effetto anche ritardato dell'apprezzamento dell'euro, unito all'indebolimento della dinamica della domanda in alcuni mercati di sbocco.

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

Nell'area dell'euro il saldo di parte corrente della bilancia dei pagamenti è tornato in attivo nel 2007 (0,2 per cento del Pil). Il saldo merci ha contribuito positivamente, nonostante il forte ampliamento del disavanzo energetico, grazie al miglioramento della ragione di scambio dovuto all'apprezzamento dell'euro, ma anche all'espansione delle vendite nei paesi esportatori di materie prime e in alcune economie più dinamiche dell'Asia. Si è registrato anche un ampliamento dell'avanzo dei servizi. L'afflusso netto legato agli investimenti diretti e di portafoglio si è invece ridimensionato.

Tra i principali paesi dell'area, Germania e Italia hanno conseguito un miglioramento del saldo di parte corrente; il contrario è avvenuto in Francia e Spagna, paesi le cui importazioni sono state trainate da una domanda interna più vivace.

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA (milioni di euro)

Voci	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Conto corrente	-740	-10.014	-17.352	-13.056	-23.628	-38.506	-37.366
Conto capitale	936	-67	2.251	1.703	999	1.890	2.674
Conto finanziario	-3.294	8.532	17.319	9.025	20.900	25.399	26.138
Investimenti diretti	-7.377	-2.739	6.507	-1.970	-17.571	-2.255	-36.954
<i>all'estero</i>	-23.995	-18.194	-8.037	-15.512	-33.633	-33.534	-66.327
<i>in Italia</i>	16.618	15.455	14.544	13.542	16.062	31.279	29.373
Investimenti di portafoglio	-7.640	16.107	3.369	26.449	43.389	44.340	18.105
<i>all'estero</i>	-40.070	-16.968	-51.068	-21.064	-87.035	-50.132	-658
<i>in Italia</i>	32.430	33.075	54.437	47.513	130.424	94.472	18.763
Altri investimenti	11.716	985	13.676	-19.550	-8.054	-16.711	46.125
Derivati	-477	-2.710	-4.827	1.834	2.326	-417	386
Variazione riserve ufficiali	484	-3.111	-1.406	2.262	810	442	-1.524
Errori e omissioni	3.098	1.549	-2.218	2.328	1.729	11.218	8.554

Fonte: Banca d'Italia

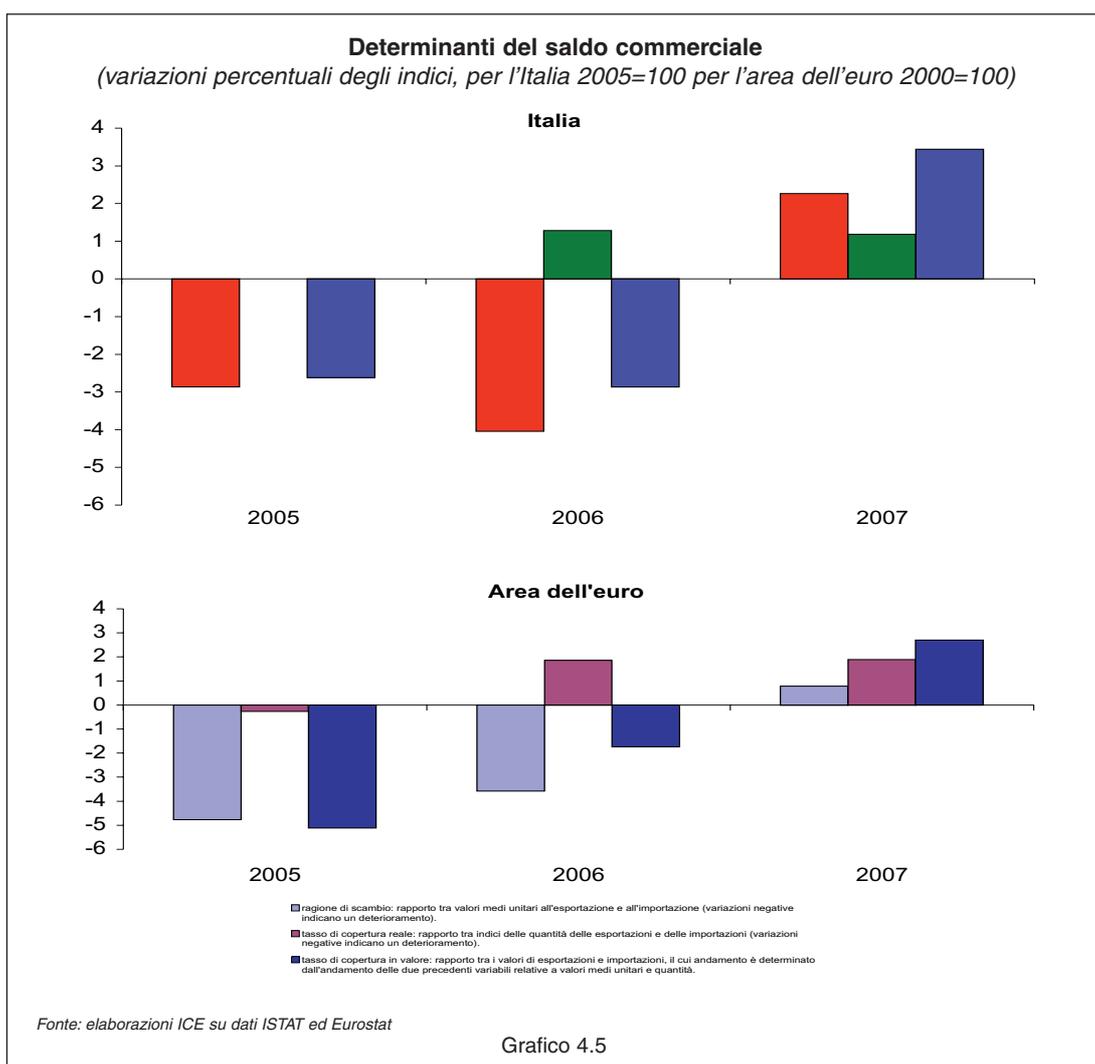
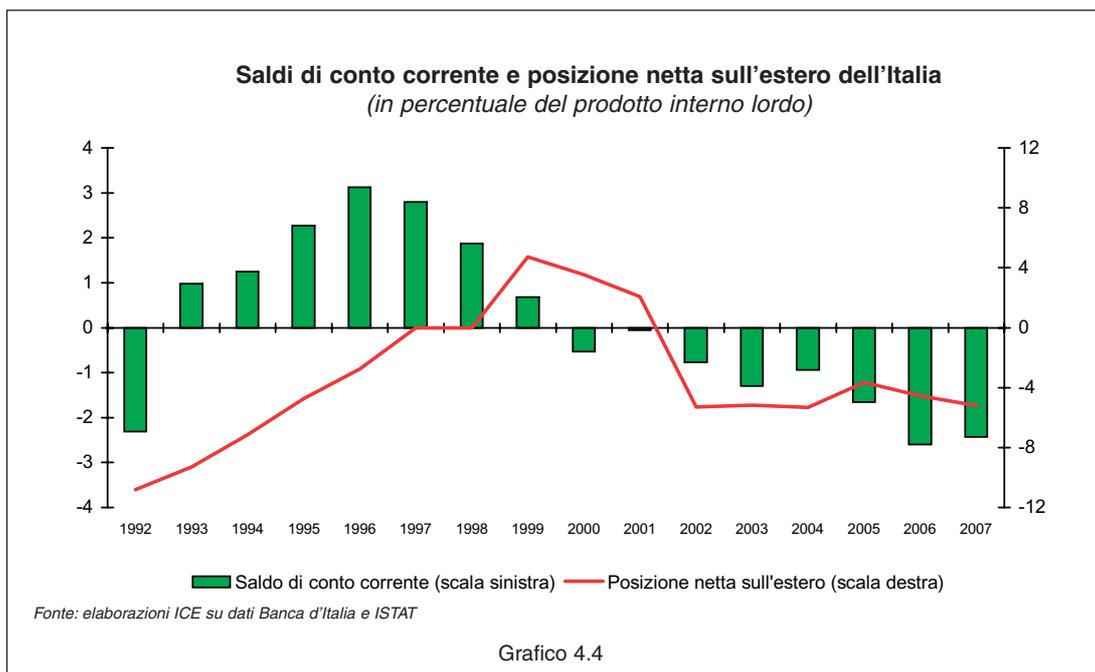
Tavola 4.2

BILANCIA DEI PAGAMENTI DELL'ITALIA **CONTO CORRENTE: SALDI** (milioni di euro)

Voci	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Merci (FOB-FOB)	17.405	14.049	9.922	8.854	536	-10.203	2.941
Servizi	18	-3.043	-2.362	1.179	-541	-1.272	-6.978
trasporti	-3.859	-4.190	-4.972	-4.935	-5.247	-5.163	-7.020
viaggi all'estero	12.427	10.396	9.386	12.150	10.452	11.968	11.169
altri servizi	-8.550	-9.249	-6.776	-6.036	-5.746	-8.077	-11.127
Redditi	-11.635	-15.396	-17.811	-14.817	-13.624	-13.573	-19.675
da lavoro	-68	-900	-1.126	-213	-554	-316	-108
da capitale	-11.567	-14.496	-16.685	-14.604	-13.070	-13.257	-19.567
Trasferimenti unilaterali	-6.527	-5.624	-7.101	-8.273	-9.999	-13.458	-13.653
privati	-2.764	-4.567	-1.554	-1.477	-1.676	-5.473	-6.762
rimesse emigranti	-390	-478	-912	-2.478	-3.668	-4.281	-5.792
altri	-2.374	-4.089	-642	1.001	1.992	-1.192	-970
pubblici	-3.763	-1.057	-5.547	-6.796	-8.323	-7.985	-6.891
conti con la Ue	-5.634	-5.727	-6.289	-6.537	-8.143	-8.304	-7.955
altri	1.871	4.670	742	-259	-180	319	1.064
Conto corrente	-740	-10.014	-17.352	-13.056	-23.628	-38.506	-37.366

Fonte: Banca d'Italia

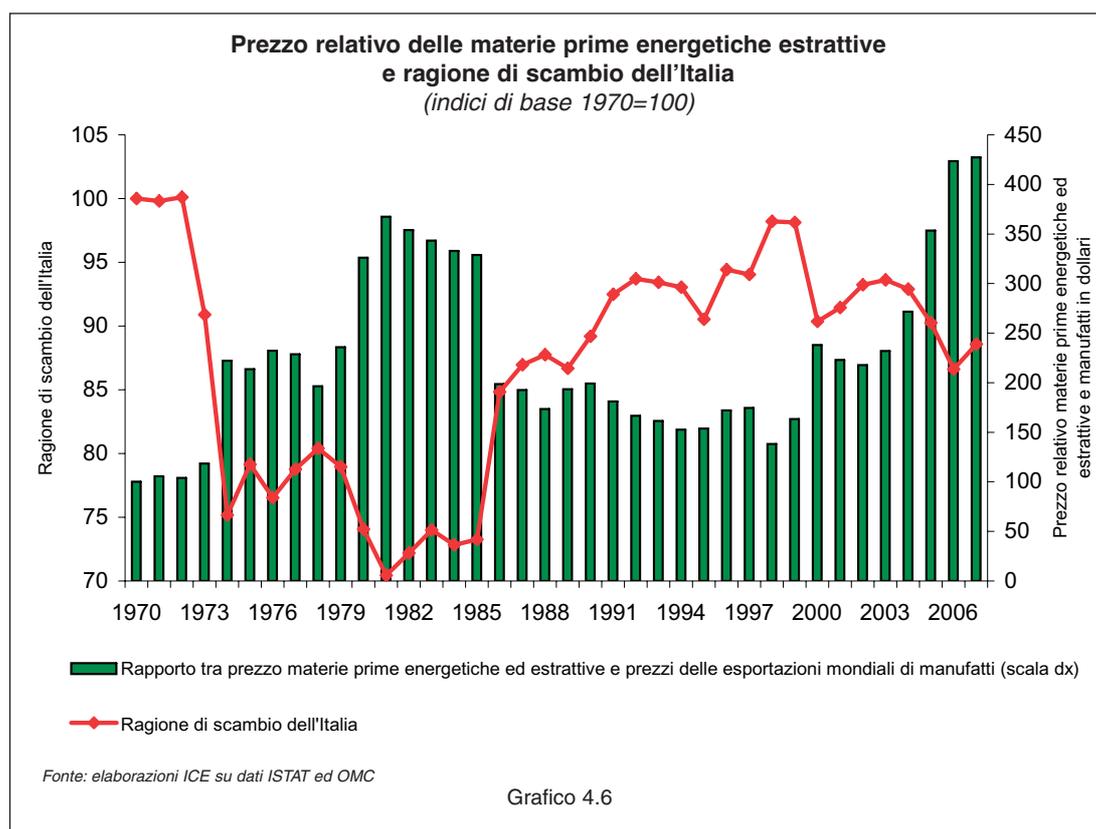
Tavola 4.3



Per quanto riguarda l'Italia, la bilancia di parte corrente ha mostrato un leggero miglioramento: il disavanzo si è ridotto di 1,1 miliardi di euro portandosi al 2,4 per cento del prodotto interno lordo. Il saldo commerciale ha contribuito al miglioramento complessivo: il surplus relativo ai manufatti è, infatti, cresciuto a fronte di un disavanzo delle materie prime in lieve flessione. Contrariamente a quanto accaduto nei tre anni precedenti, nel 2007 la ragione di scambio ha mostrato una variazione positiva ed ha quindi contribuito, insieme all'andamento delle quantità di merci scambiate, al miglioramento del saldo (grafico 4.5).

Un andamento analogo si è registrato nell'area dell'euro, con differente intensità: infatti, in Italia il miglioramento della ragione di scambio è stato più intenso, a causa di una dinamica ancora più sostenuta dei valori medi unitari all'esportazione, confermata dalla revisione della metodologia di calcolo da parte dell'Istat che ha attenuato la più forte velocità dei nostri nei confronti degli indici degli altri paesi.

Nella media dell'anno, i prezzi in dollari delle materie prime energetiche importate hanno mostrato un ulteriore aumento nel 2007 (10 per cento) ma assai inferiore a quello registrato negli anni immediatamente precedenti.



Nel corso dei decenni passati la variazione del prezzo delle materie prime ha influito in misura considerevole sul saldo commerciale dell'Italia, riflettendosi sulle variazioni della ragione di scambio (grafico 4.6). Nell'ultimo anno la ragione di scambio dell'Italia è migliorata: l'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro statunitense, da una parte, ha contribuito alla perdita di competitività di prezzo delle esportazioni, dall'altra, ha attenuato l'impatto sul saldo della bilancia commerciale del rincaro delle materie prime importate. Questo andamento è anche dovuto alle politiche di fis-

sazione dei prezzi e, in particolare, alla differente incidenza del dollaro come valuta di fatturazione sui flussi di esportazione e di importazione: secondo i dati del 2007 le esportazioni italiane al di fuori dell'Ue sono state prevalentemente fatturate in euro (71 per cento) mentre solo per il 26,2 per cento in dollari². Il dollaro è, invece, la principale valuta di fatturazione delle importazioni dalle aree extra Ue, con una quota pari al 54 per cento circa, contro il 44 per cento fatturato in euro.

I saldi di servizi e redditi hanno mostrato entrambi un peggioramento (tavole 4.2 e 4.3). Tra i servizi si è approfondito il disavanzo nei trasporti mentre si è ridotto l'attivo della voce relativa al turismo. Si è registrato inoltre un forte incremento del disavanzo dei servizi alle imprese, per l'aumento delle importazioni.

Per quanto riguarda i redditi da capitale, il deprezzamento del dollaro ha determinato una flessione degli introiti derivanti dalle attività espresse in tale valuta. Sull'aumento del saldo passivo ha inciso anche la riduzione relativa dei tassi di mercato delle attività dell'area del dollaro rispetto a quelli sulle nostre passività detenute all'estero.

Gli avanzi del conto capitale e del conto finanziario si sono ulteriormente ampliati rispetto all'anno precedente, ciascuno di circa 0,8 miliardi di euro. È stata soprattutto la voce relativa agli investimenti all'origine di questo andamento. Per quanto riguarda gli Ide, infatti si è verificato un forte incremento dei flussi in uscita, il cui valore è raddoppiato in un anno, mentre gli afflussi netti si sono ridimensionati, pur rimanendo su livelli più elevati di quanto registrato nella media della prima metà di questo decennio. Tuttavia, secondo le stime dell'Unctad sul 2007, al momento disponibili solo per gli afflussi di Ide, si sarebbe verificata una netta flessione della quota dell'Italia sul totale mondiale.

Le proiezioni relative all'anno in corso indicano un rallentamento di entrambi i flussi di scambio commerciale con l'estero che potrebbero riprendere vigore solo l'anno successivo. Gli effetti sul saldo dipenderanno in larga misura dalla variazione della ragione di scambio, prevista in peggioramento a causa dell'ulteriore forte rialzo delle quotazioni internazionali del petrolio e delle principali materie prime agricole nei mesi finali del 2007 e all'inizio del 2008.

4.2 Le esportazioni

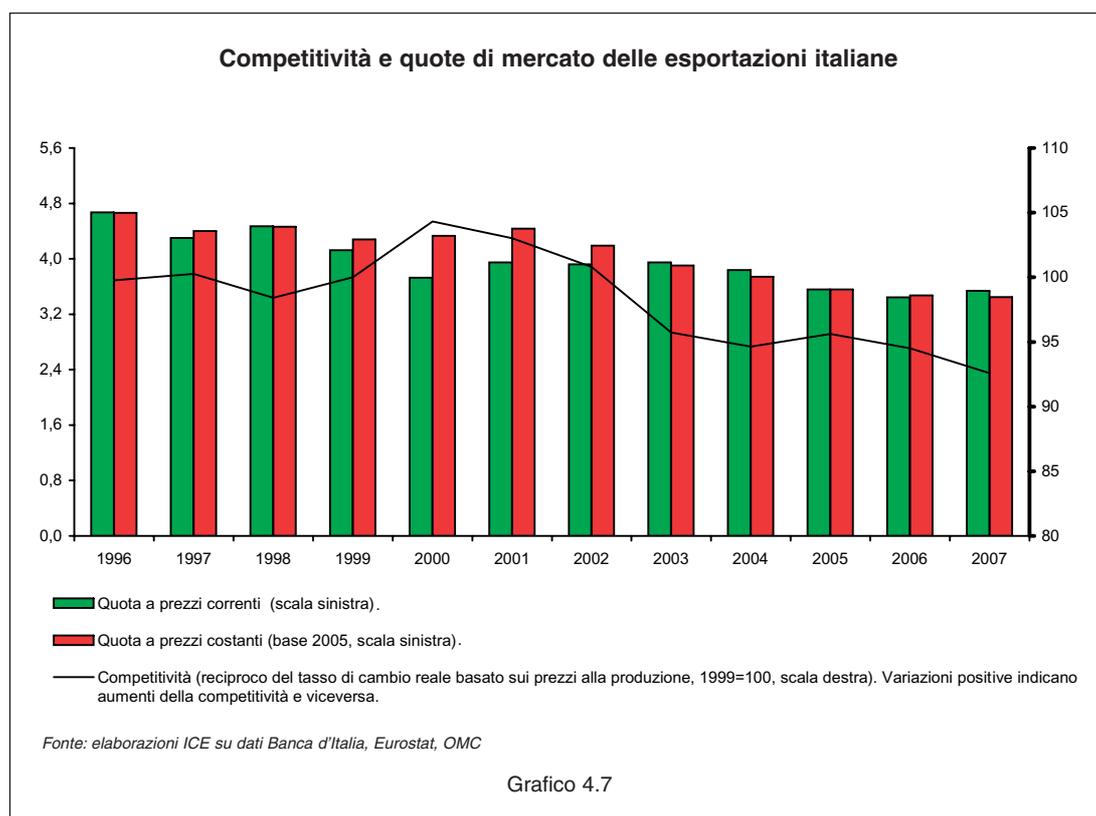
Valori

Il 2007 ha rappresentato un anno positivo per le esportazioni italiane che hanno proseguito nella tendenza crescente già mostrata nel 2006. La variazione in valore è stata per i beni all'incirca della stessa intensità di quella registrata nel 2006, al contrario le esportazioni di servizi hanno fatto registrare un netto rallentamento (da oltre il 10 per cento nel 2006 al 3,7 nel 2007).

L'andamento positivo delle esportazioni di beni è stato favorito dalla ripresa della domanda d'importazioni in alcuni paesi europei ma soprattutto dalla vivacità

² In parte minore pesa anche il fatto che l'Italia è un paese esportatore di prodotti petroliferi raffinati che nell'ultimo anno rappresentavano quasi il 4 per cento delle esportazioni totali. L'aumento delle quotazioni del petrolio chiaramente ha inciso sulla variazione dei relativi valori medi unitari.

nelle aree esterne all'Unione europea come la Russia, i paesi esportatori di petrolio, la Cina. Nel 2007, inoltre, è cresciuta oltre la media la domanda mondiale di importazioni di alcuni beni strumentali, come prodotti in metallo, macchinari e altri prodotti meccanici e mezzi di trasporto³. Il profilo geografico e settoriale della domanda mondiale ha quindi favorito le esportazioni dell'Italia che nel 2007 hanno accresciuto la propria quota di mercato sulle esportazioni mondiali (grafico 4.7).



L'esercizio di scomposizione della variazione della quota di mercato (*Constant Market Shares Analysis*) presentato nelle pagine seguenti conferma un effetto positivo della specializzazione settoriale e geografica sull'incremento della quota avvenuto nel 2007.

Nel primo trimestre del 2008 le esportazioni complessive dell'Italia mostrano di risentire del rallentamento previsto della domanda: il tasso d'incremento è stato del 5,4 per cento. Tuttavia quelle destinate alle aree esterne all'Ue restano ancora assai dinamiche: nei primi quattro mesi dell'anno, secondo le informazioni disponibili, le esportazioni sono aumentate del 13,4 per cento.

³ Si veda la tavola 1.2.16 dell'Annuario Statistico Ice- Istat "Commercio estero e attività internazionali delle imprese", 2008.

Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento ed articolazione della constant market shares analysis*

Vengono qui brevemente descritti i risultati dell'analisi constant market shares¹ applicata alle quote di Italia, Francia, Germania e Regno Unito rispetto alle esportazioni dell'insieme dei concorrenti, in un mercato costituito dai principali paesi². Si presentano inoltre le evidenze di un analogo esercizio relativo alla quota di mercato italiana sulle esportazioni dell'area dell'euro.

Nell'intero periodo preso in considerazione, gli anni dal 1997 al 2007, tutti i paesi europei oggetto dell'analisi hanno sperimentato una flessione della quota: essa è stata più elevata per il Regno Unito e per la Francia, quasi nulla per la Germania. La quota dell'Italia sul mercato mondiale dei beni si è ridotta di oltre sette decimi di punto.

Nell'ultimo anno osservato, il 2007, la quota di questi paesi, salvo il Regno Unito, è aumentata.

Un ulteriore elemento accomuna tre dei quattro paesi oggetto dell'analisi: a eccezione della Germania, negli altri tre paesi l'effetto competitività³ ha assunto un segno negativo pressoché in tutti gli anni. In Italia questo effetto spiega oltre la metà della flessione della quota (Tavola 1) mentre in Francia esso rappresenta il fattore determinante. L'evoluzione positiva dell'effetto competitività in Germania è concentrata negli anni 2001-2004, mentre in quelli più recenti i vantaggi sono stati di entità più ridotta. Nel 2007 esso assume segno negativo in tutte le economie, anche se per l'Italia e la Germania le sue dimensioni sono molto contenute.

Per l'Italia, la perdita di quota avvenuta nel decennio è dipesa per circa un terzo dalla difformità tra la struttura del modello di specializzazione internazionale e le caratteristiche della domanda estera, misurata dall'effetto struttura, sia nella componente geografica che settoriale. Ha prevalso l'effetto della specializzazione settoriale: negli ultimi anni, alcuni dei settori in cui l'Italia evidenzia un vantaggio comparato sono stati, infatti, caratterizzati da una domanda mondiale relativamente poco dinamica. La diffusione dei prodotti di Information and Communication Technology ha, nei primi anni, inciso negativamente sulla quota dell'Italia (1999-2000), mentre la loro crisi negli anni seguenti l'ha beneficiata (2001-2002). Negli anni più recenti la domanda internazionale di merci è tornata ad essere progressivamente sfavorevole, in seguito alla crescita relativa del com-

* Redatto da Elena Mazzeo e Alessia Proietti.

¹ Si veda L. Iapadre "Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi constant market shares" in AA.VV., *I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana*, Atti del Convegno CNR, Progetto Finalizzato "Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni", Roma, 24 marzo 1994.

² I paesi dell'Unione Europea a 15 ed i seguenti altri: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malesia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

³ L'effetto competitività è la media ponderata delle variazioni delle quote elementari: si può ritenere che esso rifletta i mutamenti nei prezzi relativi e negli altri fattori che determinano il successo concorrenziale. L'effetto struttura dipende dal grado di conformità tra la specializzazione geografica e settoriale del paese di cui si analizza la quota e i cambiamenti nella composizione della domanda del mercato in esame; la flessibilità rispetto a tali cambiamenti è misurata dall'effetto adattamento.

Analisi Constant Market Shares delle esportazioni dell'Italia

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1997-2007
Quota di mercato	3,98	4,18	3,84	3,41	3,52	3,51	3,58	3,44	3,23	3,16	3,25	
variazione assoluta		0,19	-0,33	-0,44	0,11	-0,01	0,07	-0,15	-0,21	-0,07	0,09	-0,73
Effetto competitività		-0,02	-0,12	-0,09	0,00	-0,04	0,01	-0,03	-0,10	0,00	-0,02	-0,40
Effetto struttura		0,22	-0,20	-0,34	0,13	0,08	0,08	-0,11	-0,16	-0,06	0,15	-0,21
merceologica		0,12	-0,10	-0,25	0,11	0,05	-0,01	-0,09	-0,11	-0,06	0,08	-0,27
geografica		0,15	-0,13	-0,13	0,05	-0,01	0,08	-0,04	-0,04	-0,02	0,03	-0,06
interazione		-0,05	0,03	0,05	-0,03	0,04	0,02	0,02	-0,01	0,02	0,04	0,12
Effetto adattamento		0,00	-0,01	-0,01	-0,02	-0,04	-0,02	-0,01	0,05	-0,01	-0,03	-0,12

(1) Il "mondo" è costituito dai 15 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

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

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

Tavola 1

parto chimico-farmaceutico. Nell'ultimo anno osservato, il 2007, tuttavia la specializzazione settoriale ha contribuito positivamente all'aumento della quota, grazie alla forte domanda di macchine e apparecchiature meccaniche e prodotti in metallo, in cui il paese è specializzato, proveniente in particolare da paesi emergenti.

La distribuzione geografica delle esportazioni italiane nei primi anni del periodo ha pesato in maniera negativa, soprattutto per l'accresciuta incidenza tanto dei mercati dell'America settentrionale quanto dell'Asia orientale, in cui gli esportatori italiani sono relativamente meno presenti⁴. L'apprezzamento dell'euro rispetto al dollaro degli ultimi anni, aumentando l'incidenza dei flussi di scambio (espressi in valore) tra i paesi europei, ha parzialmente compensato le ripercussioni della debolezza della domanda europea sulla quota degli esportatori comunitari. Nell'ultimo anno, al contrario, l'effetto geografico ha inciso in senso positivo: può avere influito positivamente la specializzazione dell'Italia negli altri paesi europei e nei paesi esportatori di materie prime.

Anche prendendo a riferimento la quota delle esportazioni italiane rispetto alle esportazioni dei paesi che adottano l'euro, si osserva nel periodo 1997-2007 una netta flessione (Tavola 2). In questo caso, il rapporto tra le esportazioni italiane e quelle dell'Uem è sceso con continuità fino al 2005 (ma proporzionalmente meno della quota totale). Mentre rispetto al "mondo" della tavola 1 l'Italia sconta uno svantaggio della specializzazione geografica, rispetto a paesi ad essa omogenei, quali quelli dell'area euro, questo effetto scompare o cambia di segno. All'opposto, la specializzazione merceologica sembra più nettamente penalizzare le esportazioni italiane. Il lieve miglioramento del 2007 è stato pressoché interamente determinato dal positivo effetto della composizione merceologica.

⁴ Occorre tener conto del fatto che tra questi non compare nessun paese dell'Europa orientale e nessuno del Medio Oriente e Nord Africa, dove la quota italiana è relativamente più elevata.

Analisi Constant Market Shares della quota dell'Italia sulle esportazioni dell'Uem

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1997-2007
Quota di mercato	12,58	12,35	11,94	11,69	11,49	11,24	11,15	10,91	10,73	10,73	10,78	
variazione assoluta		-0,23	-0,42	-0,25	-0,20	-0,25	-0,09	-0,24	-0,19	0,00	0,05	-1,80
Effetto competitività		-0,15	-0,12	-0,01	-0,11	-0,17	0,03	0,05	-0,11	0,16	-0,01	-0,45
Effetto struttura		-0,02	-0,25	-0,18	-0,02	0,16	-0,03	-0,25	-0,23	-0,14	0,15	-0,82
merceologica		-0,07	-0,22	-0,34	0,02	0,03	-0,08	-0,18	-0,19	-0,11	0,13	-1,01
geografica		0,09	0,01	0,10	-0,02	-0,08	0,03	-0,05	0,03	-0,01	-0,02	0,07
interazione		-0,04	-0,03	0,06	-0,02	0,21	0,02	-0,01	-0,07	-0,03	0,03	0,13
Effetto adattamento		-0,06	-0,06	-0,05	-0,07	-0,24	-0,08	-0,03	0,16	-0,02	-0,08	-0,53

(1) Il "mondo" è costituito dai 15 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

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

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

Tavola 2

Analisi Constant Market Shares delle esportazioni della Francia

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1997-2007
Quota di mercato	5,45	5,83	5,45	4,78	5,01	4,93	4,94	4,72	4,41	4,26	4,31	
variazione assoluta		0,38	-0,38	-0,67	0,23	-0,08	0,01	-0,21	-0,31	-0,15	0,05	-1,14
Effetto competitività		-0,04	-0,15	-0,21	0,02	-0,12	-0,07	-0,14	-0,18	-0,08	-0,15	-1,10
Effetto struttura		0,43	-0,21	-0,47	0,22	0,07	0,08	-0,10	-0,20	-0,06	0,27	0,03
merceologica		0,25	-0,06	-0,32	0,18	0,06	-0,04	-0,11	-0,16	-0,10	0,15	-0,15
geografica		0,22	-0,19	-0,21	0,10	0,05	0,09	0,00	-0,04	0,02	0,06	0,11
interazione		-0,03	0,05	0,05	-0,06	-0,03	0,03	0,01	-0,01	0,02	0,07	0,07
Effetto adattamento		-0,01	-0,02	0,01	-0,01	-0,04	0,00	0,02	0,07	-0,01	-0,08	-0,07

(1) Il "mondo" è costituito dai 15 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

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

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

Tavola 3

L'andamento della quota di mercato francese (Tavola 3), rispetto all'insieme dei concorrenti mondiali, risulta simile a quello dell'Italia. Tuttavia, nell'intero periodo considerato la distribuzione geografica delle esportazioni francesi appare favorevole, mentre l'effetto struttura merceologica è svantaggioso, nonostante il peso di settori ad alta tecnologia (aerospaziale e farmaceutica): complessivamente, però, la posizione strutturale spiega poco della decisa perdita di quota

Analisi Constant Market Shares delle esportazioni della Germania

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1997-2007
Quota di mercato	9,59	10,16	9,82	8,82	9,26	9,58	9,97	9,88	9,38	9,13	9,45	
variazione assoluta		0,57	-0,34	-1,00	0,44	0,32	0,39	-0,09	-0,50	-0,25	0,32	-0,14
Effetto competitività		0,08	-0,01	-0,23	0,17	0,23	0,20	0,08	-0,04	0,02	-0,02	0,49
Effetto struttura		0,49	-0,32	-0,77	0,29	0,07	0,20	-0,16	-0,47	-0,20	0,40	-0,47
merceologica		0,35	-0,10	-0,48	0,20	0,12	-0,04	-0,15	-0,25	-0,17	0,31	-0,22
geografica		0,26	-0,24	-0,37	0,14	0,06	0,18	0,00	-0,12	-0,09	0,12	-0,06
interazione		-0,11	0,02	0,08	-0,05	-0,11	0,06	-0,01	-0,10	0,07	-0,03	-0,19
Effetto adattamento		0,00	-0,02	0,00	-0,03	0,02	-0,01	-0,01	0,02	-0,08	-0,06	-0,16

(1) Il "mondo" è costituito dai 15 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

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

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

Tavola 4

Analisi Constant Market Shares delle esportazioni del Regno Unito

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	1997-2007
Quota di mercato	4,90	4,92	4,80	4,51	4,44	4,29	4,01	3,80	3,62	3,48	3,39	
variazione assoluta		0,02	-0,13	-0,29	-0,07	-0,14	-0,29	-0,21	-0,18	-0,14	-0,09	-1,51
Effetto competitività		-0,20	-0,11	-0,20	-0,17	-0,15	-0,25	-0,16	-0,20	-0,12	-0,16	-1,71
Effetto struttura		0,25	-0,06	-0,10	0,07	-0,03	-0,06	-0,03	-0,04	-0,02	0,06	0,05
merceologica		0,10	0,05	-0,01	0,03	0,03	-0,02	-0,02	-0,01	0,00	0,05	0,19
geografica		0,18	-0,08	-0,13	0,05	-0,01	0,01	-0,04	-0,02	-0,03	0,03	-0,05
interazione		-0,03	-0,03	0,04	0,00	-0,05	-0,05	0,03	-0,01	0,01	-0,01	-0,09
Effetto adattamento		-0,03	0,04	0,01	0,03	0,03	0,03	-0,01	0,06	0,00	0,00	0,15

(1) Il "mondo" è costituito dai 15 paesi dell'Unione europea e dai seguenti altri paesi: Brasile, Canada, Cina, Corea del Sud, Giappone, Malaysia, Messico, Stati Uniti, Svizzera e Taiwan.

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

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

Tavola 5

e la Francia appare decisamente sfavorita in termini di competitività delle esportazioni. Nel 2007 c'è stato un lieve incremento della quota, grazie all'effetto struttura risultato positivo.

Il peso delle esportazioni tedesche su quelle dell'insieme dei concorrenti è complessivamente diminuito nell'arco del decennio, sebbene il risultato sia tutto dovuto alla decisa flessione del 1999-2000, anche in questo caso ascrivibile alla fortissima espansione del commercio di prodotti ICT e nell'area del Pacifico (Tavola 4). Ad un guadagno di quasi mezzo punto percentuale riferibile alla competitività nel periodo successivo al 2000, che distingue la Germania rispetto agli

altri grandi paesi europei, si contrappone un effetto struttura negativo, dovuto al biennio 1999-2000 e al triennio 2004-06. Nel dettaglio, le esportazioni tedesche si mostrano particolarmente esposte a mutamenti nella composizione merceologica della domanda mondiale, essendo il sistema tedesco fortemente specializzato. Tuttavia la forte diversificazione dei mercati di sbocco consente alle esportazioni tedesche di essere meno esposte ai mutamenti di direzione dei flussi commerciali. Nel 2007 la quota della Germania è tornata a crescere ma, al contrario di quanto accaduto nel periodo precedente grazie unicamente all'effetto struttura positivo, come visto in precedenza anche per l'Italia. Sia la struttura geografica sia quella settoriale hanno fatto registrare effetti positivi. La specializzazione del paese nei beni destinati all'investimento (meccanica, macchine elettriche, chimica, metallurgia) e nei mezzi di trasporto ha favorito la crescita della quota.

Per il Regno Unito la quota si è contratta nell'arco di un decennio dal 4,9 al 3,4 per cento (Tavola 5). Poiché l'effetto positivo della struttura merceologica ha superato quello negativo della direzione geografica dei flussi l'effetto struttura è risultato lievemente favorevole. L'andamento sfavorevole della competitività spiega, quindi, in massima parte la flessione della quota. Nel dettaglio, gli arretramenti più ampi si sono verificati nei prodotti elettronici e di ICT e nei mezzi di trasporto. Il calo della quota è proseguito anche nel 2007.

Prezzi

La dinamica dei valori medi unitari delle esportazioni dell'area dell'euro⁴ nel 2007 è stata più contenuta che nell'anno precedente (2,2 per cento contro 3,6 per cento nel 2006), riflettendo, in parte, il comportamento delle imprese volto a compensare la perdita di competitività dovuta all'apprezzamento della moneta comune: il tasso di cambio dell'euro si è apprezzato in termini effettivi nominali del 5,4 per cento rispetto al 2006 e in misura assai più elevata nei confronti del dollaro statunitense. D'altra parte, grazie anche alla stessa dinamica delle parità valutarie, si sono attenuati i rincari dei prezzi degli input importati⁵ e ciò ha contribuito a contenere l'andamento dei prezzi all'esportazione. Secondo i dati al momento disponibili, come confermato dai principali centri di previsione, nel 2008 i prezzi alla produzione hanno però ripreso ad accelerare, sospinti anche dall'ulteriore brusco rialzo delle materie prime energetiche e alimentari.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007(1)
Esportazioni FOB							
milioni di euro	272.990	269.064	264.616	284.413	299.923	332.013	358.633
var. percentuali	4,8	-1,4	-1,7	7,5	5,5	10,7	8,0
Importazioni CIF							
milioni di euro	263.757	261.226	262.998	285.634	309.292	352.465	368.080
var. percentuali	2,0	-1,0	0,7	8,6	8,3	14,0	4,4
Saldo							
milioni di euro	9.233	7.838	1.618	-1.221	-9.369	-20.452	-9.447
var. assoluta	7.327	-1.395	-6.220	-2.839	-8.148	-11.083	11.005
Saldo normalizzato (2)	1,7	1,5	0,3	-0,2	-1,5	-3,0	-1,3
Esportazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	2,0	0,9	-0,2	2,5	4,8	5,1	4,9
Importazioni: var. perc. valori medi unitari (2005=100)	0,8	-1,0	-0,8	3,3	7,9	9,5	2,6
Esportazioni: var. perc. volumi (2005=100)	3,1	-2,3	-1,4	4,9	0,6	5,3	2,9
Importazioni: var. perc. volumi (2005=100)	1,3	0,0	1,5	5,1	0,4	4,1	1,8
Ragione di scambio (3) var. perc. (2005=100)	1,2	1,9	0,6	-0,8	-2,9	-4,0	2,3
Tasso di copertura reale (4) var. perc. (2005=100)	1,7	-2,3	-2,9	-0,2	0,2	1,2	1,1

(1) I dati relativi al 2007 vanno considerati provvisori: il dato definitivo verrà diffuso dall'ISTAT in seguito alle rettifiche e alle integrazioni dei dati relative al commercio con paesi dell'area UE. Rimangono invece invariati i dati sui valori medi unitari.

(2) Rapporto tra il saldo commerciale e la somma di esportazioni e importazioni, in percentuale.

(3) Rapporto tra valori medi unitari di esportazioni e importazioni.

(4) Rapporto tra gli indici delle quantità esportate e importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4

In Italia la nuova serie dei valori medi unitari ne rivela, negli ultimi anni, una dinamica meno accentuata di quanto non risultasse utilizzando i precedenti indici (tavola 4.4)⁶, oltre che meno divergente rispetto a quanto registrato, per gli altri principali paesi dell'area, dagli indici elaborati dall'Eurostat. Sono inoltre stati diffusi per

⁴ Esportazioni verso le aree esterne all'area dell'euro.

⁵ Cfr. Banca Centrale Europea, "Developments in extra euro area exports", Bollettino mensile, Francoforte, aprile 2008.

⁶ Alla nuova serie dei valori medi unitari viene dedicato nelle pagine seguenti un approfondimento che ne spiega la nuova metodologia di calcolo.

la prima volta nello scorso mese di giugno i prezzi dei prodotti industriali venduti sul mercato estero, che si riferiscono alle vendite all'estero delle imprese produttrici. Il loro andamento e la metodologia di calcolo dell'indice vengono brevemente descritti nel riquadro nelle pagine successive di questo capitolo. Specie nella componente diretta all'esterno dell'area dell'euro, la dinamica del prezzo è stata nel 2007 modesta, non superando il 2 per cento, mentre l'indice generale mostra una variazione del 2,3 per cento.

Osservando la variazione dei nuovi valori medi unitari per principali raggruppamenti di industrie, si nota un'accelerazione nell'ultimo triennio per quelli dei beni di consumo⁷ venduti nel mercato dell'Ue e per i prodotti intermedi, cresciuti peraltro a tassi superiori ai prezzi alla produzione dei rispettivi settori. Gli indici dei prezzi della produzione esportata mostrano un andamento analogo, con una dinamica relativa dei prezzi più elevata per i prodotti venduti sul mercato dell'area euro e soprattutto per i prodotti intermedi.

Saranno necessari futuri approfondimenti per investigare sulle discrepanze tra i due indicatori, eventualmente connessa con la loro diversa composizione e copertura, e presente anche in altri paesi europei.

L'evoluzione dei prezzi dei prodotti industriali venduti sui mercati esteri risulta più contenuta rispetto a quelli venduti sul mercato interno, indicando una compressione della profittabilità delle esportazioni, tuttavia molto più limitata nel 2007 che negli anni precedenti.

COMPETITIVITA' DI PREZZO DEI MANUFATTI IN ALCUNI PAESI INDUSTRIALI
(variazioni percentuali sull'anno precedente di indici in base 1999=100)⁽¹⁾

basati sui prezzi alla produzione	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Italia	1,9	-1,6	-4,1	1,3	2,2	5,3	1,2	-1,0	1,2	2,1
Francia	1,4	-1,9	-5,8	0,6	1,9	4,9	0,6	-1,7	-1,1	1,3
Germania	2,3	-2,7	-7,9	2,6	1,5	6,7	0,2	-0,4	1,5	0,8
Regno Unito	6,1	0,2	-2,0	-2,7	1,7	-3,4	3,9	-3,0	-1,5	2,3
Spagna	0,8	-0,7	-4,0	1,1	2,5	4,3	1,8	0,3	0,9	1,7
Stati Uniti	4,9	-0,1	5,2	4,8	-2,8	-3,7	-3,3	2,4	-0,3	-3,9
Giappone	-0,4	13,0	3,9	-10,8	-5,5	-0,8	-0,2	-6,3	-9,7	-7,0
basati sui costi del lavoro per unità di prodotto	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Italia	0,2	-0,2	-5,2	1,8	4,3	10,3	6,2	1,7	3,1	5,8
Francia	-4,2	-2,3	-4,8	-1,8	1,2	2,3	4,0	-1,7	-0,2	2,4
Germania	2,8	-1,5	-5,8	-1,3	1,5	4,6	0,4	-3,1	-2,4	-0,2
Regno Unito	11,7	1,7	3,7	-2,9	2,8	-3,8	6,2	5,2	5,0	3,5
Spagna	0,1	-2,5	-1,0	0,1	2,8	5,6	3,4	2,5	1,2	1,7
Stati Uniti	4,8	-1,4	7,0	1,2	-5,0	-8,1	-9,4	-2,5	-1,4	-4,9
Giappone	0,3	15,2	4,1	-8,6	-6,8	-8,0	-0,6	-5,7	-9,0	-8,4

(1) variazioni negative indicano un guadagno di competitività, e viceversa.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.5

⁷ In particolare, come si osserverà in dettaglio nel capitolo 6 di questo Rapporto, di prodotti del tessile, abbigliamento e cuoio e calzature.

Nell'adozione delle loro strategie di prezzo gli esportatori hanno dovuto tenere conto della perdita di competitività, non imputabile esclusivamente all'andamento del cambio, ma anche alla dinamica dei costi di produzione. Se si confronta l'indicatore basato sui costi del lavoro per unità di prodotto (tavola 4.5), essa è stata più rilevante per i manufatti dell'Italia e della Spagna e inferiore per la Francia mentre per i manufatti esportati dalla Germania l'apprezzamento della valuta è stato compensato, come nei due anni precedenti, dall'andamento favorevole dei costi del lavoro e della produttività. Nel settore manifatturiero dell'Italia i costi del lavoro sono cresciuti in linea con il resto dell'area dell'euro, al contrario la produttività nel comparto industriale ha mostrato un andamento ancora deludente.

Nel primo trimestre del 2008 i prezzi dei prodotti esportati hanno mostrato un rallentamento rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente, crescendo del 2,6 per cento, dell'1,3 al netto dei prodotti energetici esportati. I prezzi nell'area dell'euro sono aumentati del 3 per cento (dell'1,5 al netto dei prodotti energetici), mentre le variazioni di quelli venduti nel resto del mondo sono rimaste più modeste. Secondo i dati al momento disponibili, nei primi mesi del 2008 i prezzi della produzione venduta all'interno hanno, invece, mostrato una netta accelerazione (6 per cento), sospinti anche dall'ulteriore brusco rialzo delle materie prime energetiche e alimentari. Il tasso di cambio dell'euro nei confronti del dollaro si è ulteriormente apprezzato. Entrambi questi fattori potranno influire negativamente sulla dinamica della competitività di prezzo delle esportazioni italiane, se non verranno accompagnati da un andamento più favorevole della produttività.

Quantità

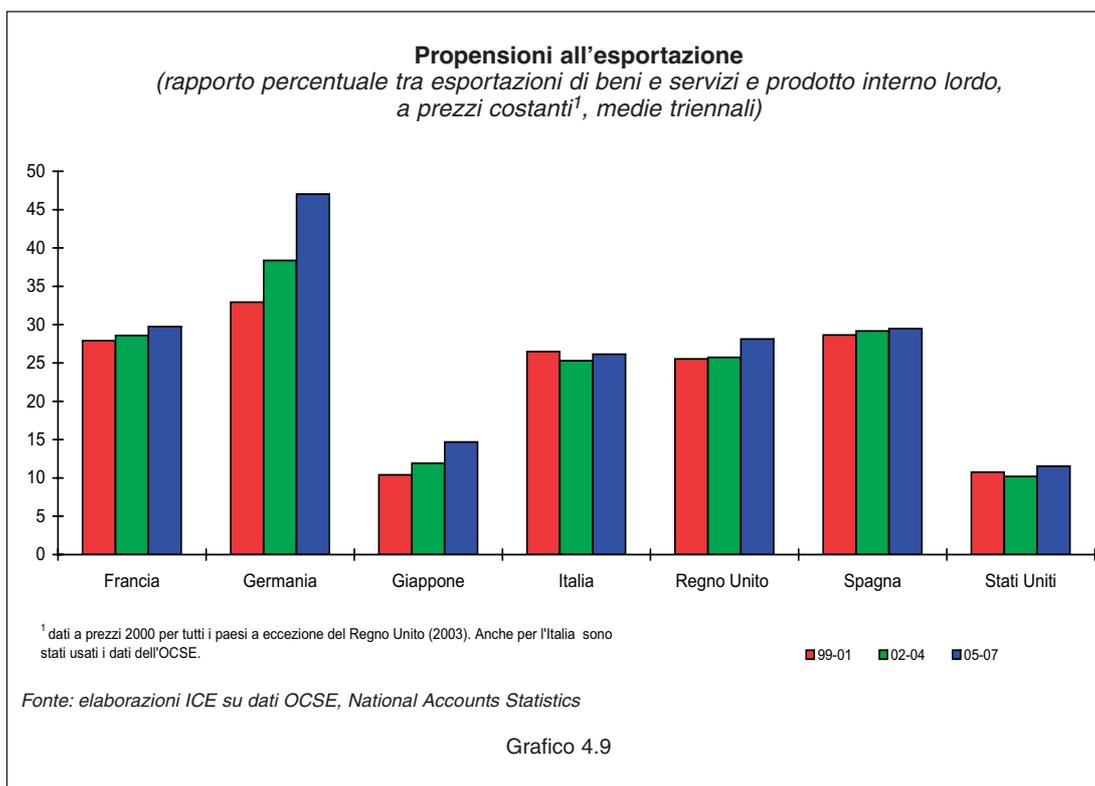
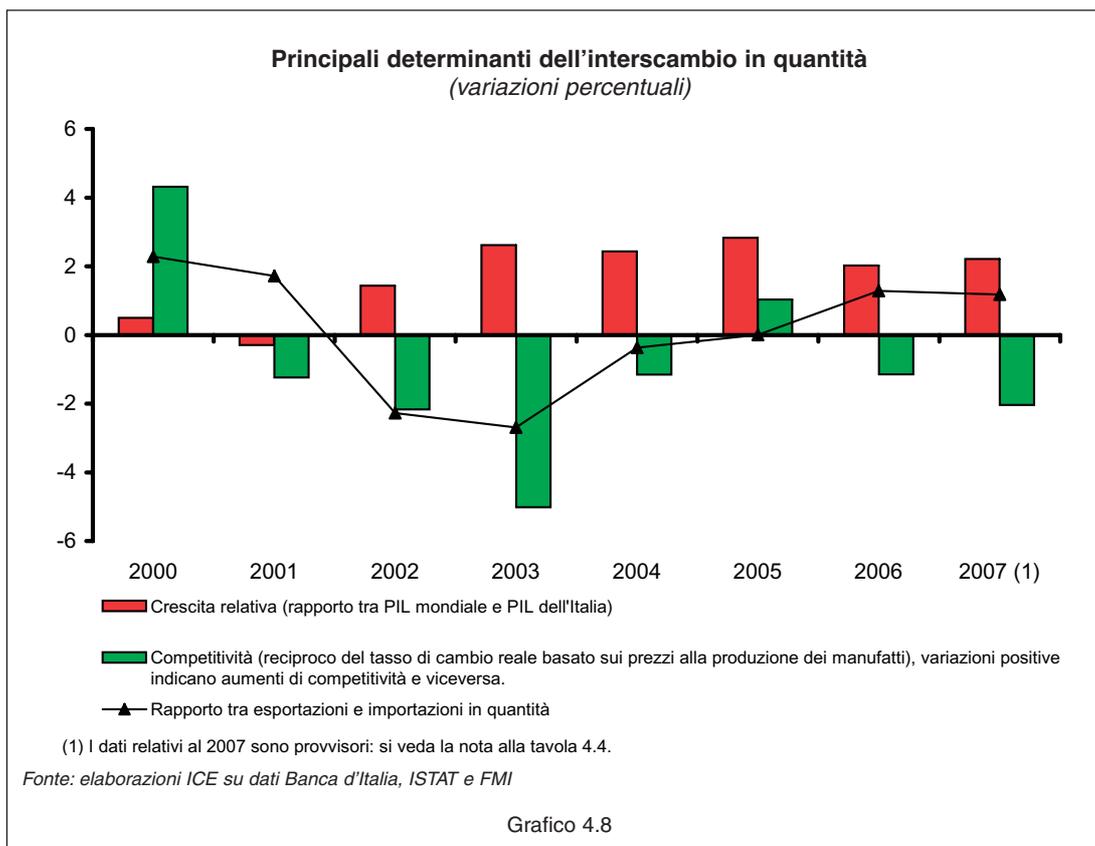
Nel 2007 le esportazioni di beni e servizi del complesso dei paesi dell'area dell'euro calcolate a prezzi costanti sono aumentate del 6 per cento⁸, mostrando un rallentamento rispetto all'anno precedente (7,9 per cento). Le esportazioni di beni e servizi italiane sono cresciute a prezzi costanti del 5 per cento, mostrando anch'esse un risultato di poco inferiore a quello fatto registrare nel 2006 (6,2 per cento). Il lieve rallentamento delle esportazioni è da imputare unicamente al settore dei servizi: mentre, infatti, le vendite di beni nel 2007 sono aumentate con pari intensità rispetto a quanto registrato l'anno precedente, quelle di servizi sono cresciute del 2,5 per cento, un tasso nettamente inferiore a quello mostrato nel 2006 (8,8 per cento).

Il divario tra l'aumento delle esportazioni italiane e quelle mondiali, cresciute del 5,5 per cento, si è notevolmente ridotto: la quota dell'Italia a prezzi costanti è rimasta all'incirca invariata sul livello dell'anno precedente.

Hanno mostrato un incremento superiore alla media le esportazioni a prezzi costanti di beni strumentali, cresciute del 7,5 per cento, un tasso, comunque, leggermente inferiore a quello dell'anno precedente. Sono invece rimaste all'incirca stazionarie le vendite di beni di consumo.

Così come avvenuto anche nell'area dell'euro è stata migliore la performance nei mercati esterni ai paesi dell'Unione europea, in particolare nelle economie emergenti, nei paesi esportatori di petrolio: in questi mercati lo svantaggio derivante dalla perdita di competitività di prezzo, dovuta all'apprezzamento dell'euro, è stato più che compensato dalla vivace dinamica della domanda di importazioni.

⁸ Qui sono compresi anche gli scambi intra-area, le variazioni si riferiscono ai volumi (valori concatenati ai prezzi dell'anno precedente).



Nel primo trimestre dell'anno in corso le esportazioni di beni e servizi hanno mostrato un rallentamento, crescendo dell'1,4 per cento rispetto al trimestre precedente e dello 0,7 per cento rispetto al primo trimestre del 2007. Secondo le previsioni più recenti nel resto del 2008 si confermerebbe una flessione del ritmo di crescita, per effetto dell'indebolimento della domanda mondiale. Le esportazioni potrebbero riprendere ad aumentare nel 2009.

4.3 Le importazioni

Valori

Il valore delle importazioni ha mostrato nel 2007 un generale rallentamento rispetto all'anno precedente, per effetto dell'indebolimento della domanda interna che ha interessato l'Italia e l'intera area dell'euro. Specie per le materie prime ha inoltre influito il deprezzamento del tasso di cambio del dollaro, valuta in cui vengono in prevalenza fatturati gli acquisti dalle aree esterne all'Unione europea.

Nell'area della moneta unica il rallentamento ha riguardato esclusivamente il valore delle importazioni di merci, il cui tasso di crescita è sceso dal 13,6 al 5,5 per cento⁹. Gli acquisti di servizi hanno continuato ad accelerare rispetto all'anno precedente (dal 6,6 all'8,1 per cento).

Simile è stato l'andamento degli acquisti all'estero anche in Italia: il valore delle importazioni di merci nel 2007 ha mostrato una netta decelerazione rispetto ai tre anni precedenti, mentre la dinamica delle importazioni di servizi è rimasta vivace (8,9 per cento¹⁰). Per quanto riguarda le merci la decelerazione ha riguardato tanto i volumi, aumentati dell'1,9 per cento¹¹, quanto i valori medi unitari (dal 9,5 per cento al 2,6 per cento, in media d'anno su quello precedente).

Sono aumentati in misura più elevata gli acquisti provenienti dalle aree esterne all'Unione europea (5,9 per cento) mentre, secondo i dati ancora provvisori, quelli dalla Ue sono cresciuti del 3,4 per cento.

Nel primo trimestre del 2008 il valore delle importazioni complessive dell'Italia è aumentato del 4,4 per cento rispetto al trimestre corrispondente del 2007. Quelle dai paesi dell'Ue sono rimaste all'incirca stazionarie sul livello dell'anno precedente, al contrario delle importazioni dalle aree esterne all'Ue, aumentate del 9,3 per cento per effetto quasi unicamente dell'incremento delle importazioni di minerali energetici (per il forte incremento dei prezzi iniziato nella seconda metà del 2007), che rappresentano oltre un terzo del totale degli acquisti extra Ue.

Prezzi

Come in tutta l'area dell'euro, anche in Italia si è registrato un aumento dei prezzi delle importazioni, soprattutto nella seconda metà dell'anno, per effetto in primo luogo dell'incremento delle quotazioni del petrolio ma anche di altre materie prime.

⁹ Fonte Banca Centrale Europea, Bollettino Mensile, dati relativi solo agli scambi con le aree esterne all'area.

¹⁰ Dati di contabilità nazionale (si veda la tavola 1.4.3 dell'Annuario 2007 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese").

¹¹ Si veda la nota 1 del paragrafo 4.1.

L'apprezzamento della moneta comune ha limitato gli effetti di questi aumenti: nel complesso dell'area dell'euro i prezzi delle merci importate dalle aree esterne sono aumentati dell'1,4 per cento, quelli di soli manufatti dell'1 per cento, mentre l'aumento del prezzo delle importazioni di petrolio calcolate in euro è stato pari all'1,6 per cento, benché in netta ascesa nella seconda parte dell'anno¹².

Per quanto riguarda le merci importate dall'Italia, nel 2007 l'incremento dei valori medi unitari è stato di molto inferiore all'anno precedente e pari a 2,6 per cento (v. tavola 4.4). I valori medi unitari dei beni di consumo durevoli hanno mostrato addirittura una flessione rispetto all'anno precedente¹³, al contrario di quelli dei prodotti intermedi in netto aumento per il terzo anno consecutivo (oltre il 6 per cento). Nel complesso questi andamenti hanno determinato un incremento del grado di competitività degli acquisti dall'estero¹⁴.

Nei primi due mesi del 2008 i valori medi unitari in euro dei prodotti energetici importati sono cresciuti del 31,4 per cento e quelli dei prodotti dell'agricoltura, che hanno iniziato a risentire degli incrementi delle quotazioni delle materie prime agricole al livello mondiale, del 10,4 per cento. Al netto dei prodotti energetici, l'aumento dei valori medi unitari, complessivamente pari all'8,4 per cento, si ridimensiona notevolmente (2,6 per cento).

Quantità

Nell'area dell'euro la dinamica delle importazioni di beni e servizi ha risentito dell'indebolimento dell'attività produttiva, rallentando nel 2007 rispetto all'anno precedente: l'aumento registrato è stato pari al 5,2 per cento. Un incremento inferiore è stato registrato in Germania e in Francia (rispettivamente 4,8 e 4,1 per cento), ancora sostenuto è stato invece quello registrato dalle importazioni della Spagna (6,6 per cento).

In Italia il tasso di crescita di beni e servizi è stato del 4,4 per cento, con una forte disomogeneità tra l'aumento relativo ai beni (3,6 per cento) e quello dei servizi (7,8 per cento), rimasto assai elevato anche in termini reali e in linea con quello registrato l'anno precedente.

Come visto anche per le esportazioni, la variazione degli indici delle quantità importate (in base 2005) risulta invece inferiore e pari all'1,9 per cento¹⁵. Gli acquisti di prodotti destinati al consumo non durevoli sono rimasti pressoché stazionari, mentre sono aumentate di oltre il 3 per cento le importazioni di beni durevoli di consumo.

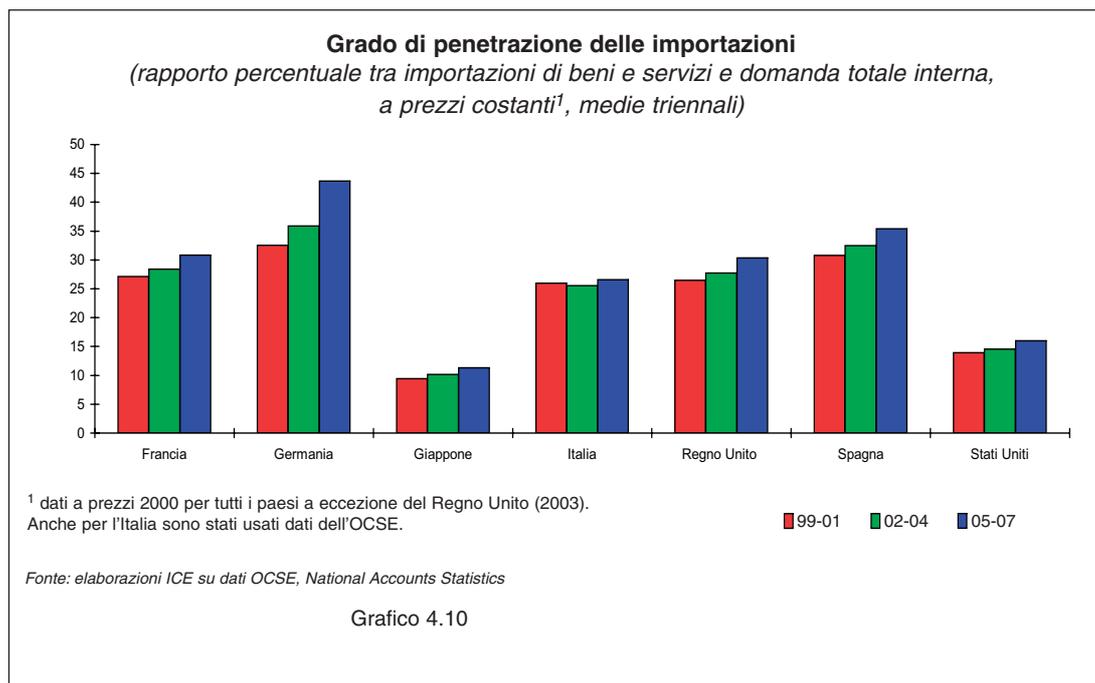
Le importazioni di prodotti intermedi hanno fatto registrare una netta decelerazione; al contrario, quelle di beni strumentali (in particolare di macchinari e prodotti in metallo) hanno rappresentato l'unica voce che abbia mostrato un netto incremento (6,1 per cento) per effetto anche del traino della ripresa delle esportazioni.

¹² L'effetto del prezzo del petrolio in dollari sui mercati spot si trasmette al prezzo del petrolio importato dall'Italia interamente ma con ritardo. Gran parte della variazione si riflette sui prezzi effettivamente rilevati all'import entro due-tre trimestri.

¹³ Si sono ridotti i valori medi unitari di macchine per ufficio, elaboratori ed altre apparecchiature informatiche e per la telefonia (si veda la tavola 3.1.25 dell'Annuario ICE Istat 2007 "Commercio estero e attività internazionali delle imprese").

¹⁴ La competitività delle importazioni può essere misurata dal rapporto tra l'indice del prezzo alla produzione e l'indice dei valori medi unitari: un aumento dell'indice indica un maggiore convenienza ad importare.

¹⁵ Il dato è provvisorio (si veda la nota 1).



Il rallentamento della dinamica delle importazioni non ha impedito un ulteriore aumento del loro grado di penetrazione rispetto alla domanda interna, una tendenza in atto da anni non solo in Italia, ma anche e in misura più accentuata in altre economie avanzate (grafico 4.10 e tavola 1.1.5 dell'Annuario statistico ICE Istat). Il progressivo aumento del grado di penetrazione delle importazioni è legato in parte a fattori congiunturali e di composizione della domanda: nel 2007 l'aumento è stato stimolato dalla ripresa delle esportazioni delle imprese. L'incremento del grado di apertura delle economie è però connesso anche con la frammentazione internazionale della produzione: lo spostamento di fasi produttive all'estero e l'*outsourcing* che riguardano in misura crescente anche il settore dei servizi (si veda in proposito il contributo monografico "L'*offshoring* di servizi in Italia e in Europa" di R. Crinò, in questo Rapporto).

Nel primo trimestre 2008 le importazioni di beni e servizi dell'Italia si sono ridotte dell'1 per cento rispetto al primo trimestre del 2007 e dello 0,5 per cento nei confronti del trimestre precedente. Secondo le previsioni, nel 2008 il saggio di crescita delle importazioni continuerà a flettere, risentendo dell'ulteriore rallentamento della domanda.

Le imprese a controllo estero in Italia: scambi internazionali, trasferimenti tecnologici e modalità di ingresso^{*}

Introduzione

La produzione Istat di statistiche sulla struttura e le attività delle imprese a controllo estero è ormai consolidata. Recentemente, insieme alle informazioni già disponibili dal 2001, sono stati diffusi i primi dati relativi alla stima del contributo delle multinazionali estere all'interscambio commerciale dell'Italia, inclusa la componente di scambi intra-gruppo (intrafirm-trade). Questo nell'ambito dei pilot studies finanziati a livello europeo per verificare la fattibilità di includere nuove variabili nel regolamento¹. Inoltre, l'Istat ha introdotto alcuni quesiti qualitativi nel questionario sulle imprese a controllo estero in Italia al fine di ampliare l'offerta informativa disponibile a livello nazionale secondo le indicazioni fornite da enti internazionali. Le informazioni qualitative riguardano i trasferimenti internazionali intra-gruppo di competenze manageriali e di conoscenze scientifiche e tecnologiche, le modalità di ingresso nonché la persistenza delle imprese a controllo estero in Italia. La presenza di questo ricco patrimonio informativo consente alcuni interessanti approfondimenti sulla natura e sui comportamenti delle multinazionali estere in Italia.

Struttura e performance delle multinazionali estere in Italia

In Italia nel 2005 risultano operare circa 14.000 imprese a controllo estero. Tale contenuta presenza (0,3 per cento del totale delle imprese residenti in Italia) può essere spiegata da una pluralità di fattori che possono aver scoraggiato l'ingresso delle multinazionali estere. Tra questi alcuni sono riconducibili al sistema-paese nel suo complesso, quali le carenze nella dotazione di infrastrutture o gli elevati livelli di tassazione. Altri sono riconducibili, invece, alle caratteristiche del sistema produttivo, che risulta difficilmente accessibile al capitale straniero a causa dell'elevata frammentazione del tessuto produttivo, della contenuta dimensione media delle imprese, nella maggior parte dei casi, a conduzione di tipo prevalentemente familiare.

Tuttavia, il contributo delle multinazionali estere al complesso dell'economia italiana risulta rilevante in termini di addetti (7,0 per cento) e valore aggiunto (10,9 per cento) ma soprattutto in termini di spesa in ricerca e sviluppo (25,2 per cento) (Tavola 1).

^{*} Redatto da Elisabetta Bilotta e Emanuela Trinca. Questo lavoro rappresenta una sintesi riveduta e ampliata di un'analisi già inclusa nel rapporto annuale Istat pubblicato in data 29 maggio 2008. Per quanto il lavoro sia frutto dello studio congiunto dei due autori, i primi tre paragrafi sono da attribuire a Elisabetta Bilotta, mentre i secondi tre paragrafi sono da attribuire a Emanuela Trinca.

¹ La realizzazione di statistiche strutturali armonizzate sulle imprese multinazionali è oggetto di un Regolamento comunitario (Regolamento (Ce) N. 716/2007 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 giugno 2007 relativo alle statistiche comunitarie sulla struttura e sulle attività delle consociate estere).

Struttura e performance delle imprese a controllo estero per intensità tecnologica dei settori e contenuto di conoscenza - Anno 2005

Settori per intensità tecnologica e contenuto di conoscenza (a)	Comp. % delle imprese a controllo estero			Imprese a controllo estero in % delle imprese residenti in Italia				Rapporto tra gli indicatori delle imprese a controllo estero e delle imprese a controllo nazionale				
	Imprese	Addetti	Valore aggiunto	Imprese	Addetti	Valori aggiunto	R&S	Addetti medi per impresa	Valore aggiunto addetto	Costo del lavoro per dipendente	Redditività	R&S per addetto
Industrie ad alta tecnologia	3,1	7,2	10,0	1,4	26,2	35,9	23,4	25,0	1,6	1,4	1,5	0,9
Industrie a medio-alta tecnologia	10,5	18,7	21,4	2,2	20,4	26,4	29,3	11,4	1,4	1,2	1,5	1,6
Industrie a medio-bassa tecnologia	6,3	8,8	10,6	0,6	7,7	11,5	18,9	13,6	1,6	1,3	1,3	2,8
Industrie a bassa tecnologia	5,6	6,2	7,9	0,3	3,9	7,8	19,0	14,3	2,1	1,5	1,9	5,7
Industrie non manifatturiere (b)	3,7	1,4	2,4	0,1	0,8	2,0	0,0	9,6	2,4	1,4	1,9	0,0
Totale industria	29,3	42,4	52,3	0,4	7,6	12,3	25,0	22,1	1,7	1,4	1,5	4,1
Servizi tecnologici ad elevata conoscenza	6,2	6,4	12,8	0,8	11,3	18,5	21,9	15,3	1,8	1,5	1,2	2,2
Servizi di mercato ad elevata conoscenza	23,3	19,0	12,8	0,3	9,4	9,7	37,1	29,6	1,0	1,0	1,1	5,7
Servizi finanziari ad elevata conoscenza (c)(d)	4,0	2,9	0,8	6,0	7,4	7,9	1,2
Altri servizi	37,1	29,4	22,1	0,2	5,2	7,5	46,4	22,5	1,5	1,4	1,5	15,8
Totale servizi	70,7	57,6	47,7	0,3	6,6	9,6	25,7	23,1	1,5	1,3	1,4	4,9
Totale	100,0	100,0	100,0	0,3	7,0	10,9	25,2	23,3	1,6	1,4	1,5	4,5

(a) Classificazione OCDE-EUROSTAT.

(b) Estrazione di minerali, produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, costruzioni.

(c) La variabile economica valore aggiunto non è stata stimata non disponendo dei dati per tutte le divisioni della sezione J.

(d) Gli indicatori economici non sono stati calcolati poiché non si dispone dei dati rilevati presso le imprese per tutte le divisioni della sezione J.

Fonte: ISTAT, *Statistica in breve "Struttura e attività delle imprese a controllo estero - Anno 2005"*, aprile 2008

Tavola 1

Nel complesso, analizzando il contributo delle imprese a controllo estero ai principali aggregati economici esso risulta sostanzialmente simile tra industria e servizi.

L'analisi secondo la classificazione OCSE-EUROSTAT² consente, invece, di evidenziare le peculiari caratteristiche strutturali della popolazione di imprese a controllo estero. Infatti, nonostante le imprese industriali rappresentino quasi il 30 per cento del totale delle imprese a controllo estero, contro il 70,7 delle imprese dei servizi, le prime recuperano in termini di addetti e valore aggiunto. Le imprese industriali occupano oltre il 40 per cento degli addetti e realizzano un valore aggiunto pari al 52,3 per cento. Da evidenziare in questo caso il ruolo trainante

² L'analisi settoriale utilizza la classificazione OCSE-EUROSTAT sull'intensità tecnologica dei settori industriali e sul contenuto di conoscenza dei servizi. Questa classificazione è riconducibile alla NACE/ATECO a livello di divisioni o gruppi. In particolare sono considerate industrie ad alta tecnologia i gruppi ATECO 353 e 244 e le divisioni 30,32 e 33; industrie a medio-alta tecnologia le divisioni 29,31,34 e 24 (escluso il gruppo 244) ed i gruppi 352,354 e 355; industrie a medio-bassa tecnologia le divisioni 23,25,26,27 e 28 ed il gruppo 351; industrie a bassa tecnologia le divisioni 15,16,17,18,19,20,21,22,36 e 37. Le industrie non manifatture comprendono le divisioni 10, 11, 12, 13, 14, 40, 41 e 45. I servizi tecnologici ad elevata conoscenza includono le divisioni 64,72 e 73; i servizi di mercato ad elevata conoscenza comprendono le divisioni 61,62,70,71 e 74; i servizi finanziari ad elevata conoscenza sono costituiti dalle divisioni 65,66 e 67. I servizi che non presentano un elevato contenuto di conoscenza, denominati Altri servizi, sono ricostruibili per differenza dai precedenti raggruppamenti ed includono le divisioni 50,51,52,55,60 e 63.

delle industrie a medio alta tecnologia che occupano il 18,7 per cento degli addetti e generano il 21,4 per cento del valore aggiunto. Nel caso dei servizi, un ruolo rilevante è ricoperto dagli altri servizi che comprendono anche la distribuzione commerciale.

Interessanti differenze si riscontrano esaminando i dati in termini di incidenza delle imprese a controllo estero sul totale delle imprese italiane. Le multinazionali estere nell'industria ad alta tecnologia (fabbricazione di prodotti farmaceutici e di prodotti chimici e botanici per uso medicinale, costruzione di aeromobili e veicoli spaziali, di apparecchi radiotelevisivi e apparecchi medicali), rappresentano il 26,2 per cento degli addetti, il 35,9 per cento del valore aggiunto e il 23,4 per cento della spesa in ricerca e sviluppo. Simile, anche se con livelli inferiori, è il contributo delle industrie a medio-alta tecnologia (fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici ed elettrici, autoveicoli e prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali esclusi quelli compresi nell'alta tecnologia). Da sottolineare lo scarso rilievo dei settori tipici del Made in Italy, raggruppati nelle industrie a bassa tecnologia (alimentare, tessile, abbigliamento, concia ed altro) dovuto, come già indicato in precedenza, alle peculiari caratteristiche del sistema produttivo.

Per quanto riguarda i servizi, anche in questo caso il maggior apporto proviene dai servizi tecnologici ad elevata conoscenza (telecomunicazioni, informatica e ricerca e sviluppo), che rappresentano l'11,3 per cento degli addetti, il 18,5 per cento del valore aggiunto e il 21,9 per cento della spesa in ricerca e sviluppo.

Confrontando la performance economica tra imprese a controllo estero ed imprese a controllo nazionale emerge la presenza di ampi differenziali positivi a favore delle prime. In particolare, le imprese a controllo estero si caratterizzano, rispetto a quelle a controllo nazionale, per una più elevata dimensione media anche a parità di settore. Infatti, tale misura per le imprese a controllo estero è pari a oltre 20 volte quella delle imprese a controllo nazionale, sia nell'industria che nei servizi. Analizzando nel dettaglio i settori industriali secondo l'intensità tecnologica, anche in questo caso sono le industrie ad alta tecnologia a presentare i valori più elevati (una dimensione media 25 volte superiore per le imprese a controllo estero rispetto alle imprese a controllo nazionale). Sostanziali differenze a favore delle multinazionali estere, rispetto alle imprese domestiche, si registrano comunque per tutti i principali indicatori impiegati: produttività, costo del lavoro per dipendente, redditività e spesa in ricerca e sviluppo per addetto. Questo soprattutto nei settori industriali dove gli indicatori delle imprese a controllo estero superano quelli delle imprese domestiche di oltre il 50 per cento. Unica eccezione è rappresentata dalla spesa in ricerca e sviluppo per addetto delle imprese industriali ad alta tecnologia che vede un livello sostanzialmente simile tra multinazionali estere e imprese a controllo nazionale (10 per cento in meno).

Scambi internazionali delle multinazionali estere in Italia

Le imprese a controllo estero contribuiscono per il 22,3 per cento alle esportazioni nazionali di merci (Tavola 2), con una particolare incidenza nell'industria ad alta tecnologia (45,4 per cento), nell'industria a medio-alta tecnologia (29,1 per cento), nei servizi tecnologici ad elevata conoscenza (38,3 per cento) e nei servizi di mercato ad elevata conoscenza (33,6 per cento). Con riguardo alle importazioni, le imprese a controllo estero contribuiscono per il 41 per cento alle impor-

tazioni nazionali e, anche in questo caso, si riscontra un ruolo significativo dei settori ad alta tecnologia (60,4 per cento), nell'industria a medio-alta tecnologia (43,5 per cento), nei servizi tecnologici ad elevata conoscenza (77,4 per cento) e negli altri servizi (56,6 per cento).

**Interscambio commerciale delle imprese a controllo estero
per intensità tecnologica dei settori e contenuto di conoscenza - Anno 2005
(composizioni percentuali)**

SETTORI PER INTENSITA' TECNOLOGICA E CONTENUTO DI CONOSCENZA (a)	Comp. %			
	in % delle esportazioni nazionali	in % delle importazioni nazionali	Quota % scambi intra-gruppo sul totale esportazioni	Quota % scambi intra-gruppo sul totale importazioni
Industrie ad alta tecnologia	45,4	60,4	59,4	66,6
Industrie a medio-alta tecnologia	29,1	43,5	47,7	60,4
Industrie a medio-bassa tecnologia	19,7	29,9	37,8	36,7
Industrie a bassa tecnologia	9,4	15,3	53,8	46,2
Industrie non manifatturiere (b)	4,1	5,8	22,7	24,2
Totale industria	23,1	30,2	48,8	53,2
Servizi tecnologici ad elevata conoscenza	38,3	77,4	34,5	83,0
Servizi di mercato ad elevata conoscenza	33,6	36,1	63,3	62,5
Servizi finanziari ad elevata conoscenza	4,9	3,8	8,8	36,4
Altri servizi	15,1	56,6	51,3	71,6
Totale servizi	17,1	55,2	53,2	71,8
Totale	22,3	41,0	49,2	64,0

(a) Classificazione OCDE-EUROSTAT.

(b) Estrazione di minerali, produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, costruzioni.

Fonte: ISTAT, *Statistica in breve "Struttura e attività delle imprese a controllo estero - Anno 2005"*, aprile 2008

Tavola 2

Per le imprese a controllo estero, le esportazioni di merci intra-gruppo risultano pari al 49,2 per cento e le importazioni al 64,0 per cento. Dati particolarmente interessanti si segnalano per le importazioni intra-gruppo nelle industrie ad alta tecnologia (66,6 per cento), seguite dalle industrie a medio-alta tecnologia (60,4 per cento), nei servizi tecnologici ad elevata conoscenza (83,0 per cento) e ancora una volta negli altri servizi (71,6 per cento). In quest'ultimo caso, influisce, come già detto, il ruolo di primo piano delle imprese a controllo estero nella distribuzione commerciale.

Scambi internazionali di conoscenze tecniche e competenze manageriali nelle multinazionali

Per approfondire lo studio e fornire un'analisi completa del fenomeno delle multinazionali in Italia sono stati introdotti nella rilevazione sulle imprese a controllo estero alcuni quesiti qualitativi finalizzati a misurare il ruolo delle imprese multinazionali come veicolo di trasferimenti di conoscenze scientifiche e tecnologiche e di competenze manageriali e commerciali³.

³ Nei quesiti qualitativi relativi ai trasferimenti di conoscenze scientifiche e tecnologiche e di competenze manageriali e commerciali si richiede di precisare la direzione del flusso (dall'affiliata estera alle altre imprese del gruppo e viceversa).

Gli scambi di competenze e conoscenze di tipo scientifico e tecnologico tra le imprese all'estero e quelle sul territorio nazionale (prodotti intermedi o strumentali ad elevato contenuto tecnologico, utilizzo di brevetti, licenze, software o rapporti di collaborazione in attività di ricerca, progettazione e innovazione) appartenenti allo stesso gruppo multinazionale sono pari al 46,7 per cento per le imprese industriali e al 28,6 per cento per i servizi (Tavola 3). Il flusso contrario (dall'impresa residente in Italia) riguarda una quota meno rilevante di imprese sia nell'industria (30 per cento) sia, e soprattutto, nei servizi (10,4 per cento). Importanti scambi di conoscenze scientifiche e tecnologiche si riscontrano per tutti i comparti dell'industria con il livello più basso, ma comunque significativo, per le industrie a bassa tecnologia (32,7 per cento). Invece, per quanto riguarda i servizi, sono quelli ad elevata intensità di conoscenza a beneficiare in modo significativo dei trasferimenti di conoscenze scientifiche e tecnologiche da e verso l'estero (con quote pari, rispettivamente, al 43,8 e al 26,0 per cento delle imprese).

Imprese a controllo estero che effettuano o ricevono trasferimenti intra-gruppo per tipo di asset immateriale, intensità tecnologica dei settori e macro-settore - Anno 2005
(In % delle imprese a controllo estero)

SETTORI PER INTENSITA' TECNOLOGICA E CONTENUTO DI CONOSCENZA (a)	Conoscenze scientifiche e tecnologiche			Competenze manageriali, commerciali e di altro tipo		
	Dall'estero verso l'impresa	Dall'impresa verso l'estero	In entrambe le direzioni	Dall'estero verso l'impresa	Dall'impresa verso l'estero	In entrambe le direzioni
INDUSTRIA						
Industrie ad alta tecnologia	52,0	33,7	24,5	52,0	37,8	30,6
Industrie a medio-alta tecnologia	50,3	39,0	29,1	58,3	37,2	31,0
Industrie a medio-bassa tecnologia	53,7	29,6	24,1	65,3	33,3	27,3
Industrie a bassa tecnologia	32,7	18,2	13,2	49,7	27,7	23,9
Industrie non manifatturiere (b)	34,4	10,8	8,6	43,0	21,5	15,1
Totale	46,7	30,0	22,8	56,3	33,2	27,3
SERVIZI						
Servizi tecnologici ad elevata conoscenza	43,8	26,0	18,8	56,3	32,3	30,2
Servizi di mercato ad elevata conoscenza	18,2	9,3	7,4	39,3	24,8	20,3
Servizi finanziari ad elevata conoscenza	24,1	8,4	8,0	52,5	37,2	33,0
Altri servizi	34,0	10,0	9,5	53,8	27,6	24,3
Totale	28,6	10,4	9,1	49,6	28,4	24,7

(a) Classificazione OCDE-EUROSTAT

(b) Estrazione di minerali, produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, costruzioni

Fonte: ISTAT, Statistica in breve "Struttura e attività delle imprese a controllo estero - Anno 2005, aprile 2008"

Tavola 3

Analizzando i trasferimenti di competenze manageriali e commerciali e, quindi, di natura non scientifica e tecnologica (adozione di nuove procedure o strategie in relazione all'organizzazione complessiva dell'impresa, specifiche funzioni: commerciale, amministrativa, logistica, ecc.), emergono dei risultati interessanti. Infatti, tali scambi dall'estero verso l'impresa nazionale hanno interessato il 56,3 per cento delle imprese industriali e il 49,6 per cento di quelle dei servizi. Anche il flusso contrario si attesta su livelli significativi con il 33,2 per cento nell'industria e il 28,4 per cento nei servizi. A livello settoriale emergono risultati sostanzialmente simili a quelli già commentati per le conoscenze scientifiche e tecnologiche.

Modalità di ingresso delle multinazionali estere e contiguità temporale

Osservando le modalità di ingresso delle multinazionali estere in Italia, si segnala una quota più elevata di costituzioni *ex novo* (investimenti Greenfield) nel caso dei servizi con una quota pari al 46,0 per cento delle imprese (Tavola 4).

Nel caso dell'industria, invece, quasi il 70 per cento degli ingressi è avvenuto con l'acquisizione di imprese già attive (37,4 per cento per l'acquisizione di imprese a controllo nazionale e 31,7 per l'acquisizione di imprese già a controllo estero) rispetto alla costituzione *ex-novo* di imprese (26,3 per cento). A livello settoriale si segnalano le significative acquisizioni di imprese a controllo nazionale nelle industrie a medio-bassa e bassa tecnologia, tipiche del Made in Italy (40,3 per cento e 43,4 per cento rispettivamente).

Imprese a controllo estero per modalità di ingresso, intensità tecnologica dei settori e macro-settore- Anno 2005 (composizione percentuale per settore di intensità)

SETTORI PER INTENSITA' TECNOLOGICA E CONTENUTO DI CONOSCENZA (a)	MODALITÀ DI INGRESSO				Totale
	Impresa costituita <i>ex-novo</i>	Acquisizione di impresa già attiva		Non nota	
		a controllo nazionale	a controllo estero		
Totale	26,3	37,4	31,7	4,6	100,0
Totale	46,0	24,9	22,5	6,6	100,0

(a) Classificazione OCDE-EUROSTAT.

(b) Estrazione di minerali, produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, costruzioni.

Fonte: ISTAT, *Statistica in breve "Struttura e attività delle imprese a controllo estero - Anno 2005"*, aprile 2008

Tavola 4

La presenza del controllo estero risulta un evento relativamente recente (10 anni o meno) sia per l'industria (54,0 per cento) che per i servizi (56,3 per cento) (Tavola 5)⁴. Risultano a controllo estero da oltre 20 anni il 15,6 per cento delle imprese industriali e il 14,2 per cento dei servizi.

⁴ Si precisa per una corretta interpretazione di questi risultati che i dati risentono anche della dinamica demografica delle imprese (creazione di nuove imprese a seguito di fusioni e scorpori, di imprese a controllo nazionale e/o estero cambiamenti di attività economica dell'impresa, ecc.).

**Imprese a controllo estero per continuità temporale del controllo estero,
intensità tecnologica dei settori e macro-settore - Anno 2005**
(composizione percentuale per settore di intensità)

SETTORI PER INTENSITA' TECNOLOGICA E CONTENUTO DI CONOSCENZA (a)	ANNI					Non nota	Totale
	0-5	6-10	11-20	21-50	oltre 50		
	INDUSTRIA						
Industrie ad alta tecnologia	24,5	24,5	26,5	17,3	3,1	4,1	100,0
Industrie a medio-alta tecnologia	20,6	29,7	27,5	15,0	1,3	5,9	100,0
Industrie a medio-bassa tecnologia	24,5	31,0	26,4	12,0	3,2	2,8	100,0
Industrie a bassa tecnologia	33,3	27,0	19,5	11,9	1,9	6,3	100,0
Industrie non manifatturiere (b)	34,4	25,8	15,1	9,7	2,2	12,9	100,0
Totale	25,4	28,6	24,6	13,5	2,1	5,7	100,0
	SERVIZI						
Servizi tecnologici ad elevata conoscenza	39,6	28,1	11,5	4,2	0,0	16,7	100,0
Servizi di mercato ad elevata conoscenza	37,5	30,9	13,7	6,8	1,2	9,9	100,0
Servizi finanziari ad elevata conoscenza	31,8	21,1	24,1	14,6	1,5	6,9	100,0
Altri servizi	25,8	23,6	24,4	16,5	1,6	8,1	100,0
Totale	30,7	25,6	20,6	12,8	1,4	8,9	100,0

(a) Classificazione OCDE-EUROSTAT.

(b) Estrazione di minerali, produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua, costruzioni.

Fonte: ISTAT, Statistica in breve "Struttura e attività delle imprese a controllo estero - Anno 2005", aprile 2008

Tavola 5

Una tendenza che sembra manifestarsi negli ultimi cinque anni è un maggior investimento nelle industrie a bassa tecnologia e nelle industrie non manifatturiere (33,3 per cento e 34,4 per cento rispettivamente). Al contrario, nei servizi, sono i settori tecnologici e di mercato ad elevata conoscenza ad attirare maggiormente gli investimenti esteri (39,6 per cento e 37,5 per cento rispettivamente).

Dall'analisi congiunta per modalità di ingresso e persistenza del controllo estero emerge che le imprese a controllo estero presenti da oltre 50 anni derivano prevalentemente da investimenti Greenfield (50,0 per cento per l'industria e 68,0 per cento per i servizi) (Tavola 6). Negli ultimi dieci anni, invece, sembra prevalere l'acquisizione di imprese già attive soprattutto a controllo nazionale per l'industria e, in misura minore, per i servizi.

**Imprese a controllo estero per modalità di ingresso e continuità temporale
del controllo estero per macro-settori - Anno 2005**
(composizione percentuale per classe di età)

ANNI	MODALITÀ DI INGRESSO						
	Acquisizione di impresa già attiva					Non nota	Totale
	Impresa costituita <i>ex-novo</i>	Totale	di cui				
a controllo nazionale			a controllo estero				
	INDUSTRIA						
0-5	26,8	71,1	43,5	27,6	2,1	100,0	
6-10	22,7	75,5	46,5	29,0	1,9	100,0	
11-20	22,9	75,3	37,2	38,1	1,7	100,0	
21-50	39,4	56,7	17,3	39,4	3,9	100,0	
oltre 50	50,0	50,0	15,0	35,0	0,0	100,0	
	SERVIZI						
0-5	47,2	50,1	29,4	20,7	2,7	100,0	
6-10	47,8	50,5	30,2	20,3	1,7	100,0	
11-20	44,0	52,5	25,5	27,1	3,4	100,0	
21-50	54,3	40,2	9,8	30,3	5,6	100,0	
oltre 50	68,0	24,0	8,0	16,0	8,0	100,0	

Fonte: ISTAT, Statistica in breve "Struttura e attività delle imprese a controllo estero - Anno 2005", aprile 2008

Tavola 6

Conclusioni

In Italia vi è una presenza contenuta delle multinazionali estere, dovuta molto probabilmente alle caratteristiche del sistema economico italiano. In particolare, tali imprese sono di medio-grande dimensione e perlopiù concentrate nei settori a elevato contenuto tecnologico, in contrasto con la vocazione industriale nazionale, caratterizzata dal ruolo dominante dei sistemi di piccola e media impresa. Un particolare effetto legato alla presenza del controllo estero sembra essere rappresentato dall'intensità della spesa in ricerca e sviluppo. Le imprese a controllo estero contribuiscono in maniera significativa alle esportazioni nazionali, soprattutto nell'industria ad alta tecnologia. Nelle importazioni, invece, un ruolo rilevante è ricoperto dai servizi tecnologici ad elevata conoscenza e dagli altri servizi che comprendono, tra gli altri, la grande distribuzione.

Le multinazionali estere sono un importante veicolo per il trasferimento di conoscenze e competenze manageriali soprattutto nei comparti dell'industria ad alta e medio-alta tecnologia e nel comparto dei servizi ad elevata intensità di conoscenza. Una sostanziale differenziazione tra industria e servizi emerge nelle modalità di ingresso e nella direzione degli investimenti delle multinazionali estere in Italia. Per quanto riguarda la modalità d'ingresso, nell'industria prevale l'acquisizione di imprese già esistenti mentre nei servizi la costituzione ex-novo è relativamente più frequente. Sulla direzione degli investimenti va detto infine che, per quanto riguarda l'industria, negli ultimi anni gli investimenti si dirigono prevalentemente verso i settori a bassa tecnologia e nelle industrie non manifatturiere, che precedentemente risultavano poco attrattive. Nei servizi, invece, sono i settori tecnologici e di mercato ad elevata conoscenza ad attirare i capitali stranieri.

LA METODOLOGIA DI CALCOLO DEI NUOVI INDICI DEI VALORI MEDI UNITARI DEL COMMERCIO CON L'ESTERO*

Premessa.

Nel febbraio 2008 l'Istituto Nazionale di Statistica ha avviato la diffusione delle nuove serie mensili degli indici dei valori medi unitari e dei volumi espressi nell'anno di riferimento 2005=100¹. Le nuove serie si distinguono da quelle precedentemente pubblicate per alcune rilevanti innovazioni metodologiche riguardanti il calcolo dei valori medi unitari; tali innovazioni si sono rese necessarie a causa delle modifiche dei Regolamenti Eurostat relativi agli scambi intracomunitari² le quali, imponendo la rilevazione delle quantità scambiate espresse non più in kg ma in unità supplementari, hanno determinato, da un lato, un ripensamento della strategia di stratificazione utilizzata per il calcolo degli indici elementari e, dall'altro, una revisione dei metodi di controllo della qualità delle stime. Le novità introdotte hanno riguardato, inoltre, l'adozione di medie troncate per il calcolo degli indici aggregati finali previsti dal piano di diffusione allo scopo di assicurare una maggiore coerenza temporale delle serie.

Nel contesto delle statistiche comunitarie, a differenza di quanto accade per la maggior parte degli indicatori congiunturali, gli indici del commercio con l'estero non sono sottoposti a regolamenti riguardanti la metodologia di calcolo e il piano di diffusione. Tuttavia, revisioni e aggiornamenti si rendono necessari se i regolamenti che disciplinano la rilevazione dei dati di fonte doganale modificano il set delle variabili di base utilizzate nel calcolo dei valori medi unitari.

La mancanza di una cornice metodologica regolamentata si riscontra anche in ambiti internazionali più estesi di quello comunitario: a livello mondiale, ad esempio, esistono esclusivamente delle linee guida o raccomandazioni di massima elaborate dalle organizzazioni più importanti (UN, 1981; IMF, 2004) che, a seconda delle finalità per cui gli indicatori vengono prodotti e del grado di evoluzione del sistema nazionale delle statistiche di commercio estero, individuano diverse strategie³ di implementazione del sistema di calcolo e di diffusione degli indici anche se, nell'ambito di ciascuna strategia, la scelta degli strumenti statistici utilizzabili per la costruzione di un sistema di calcolo rispondente a prefissati requisiti di qualità resta a discrezione del soggetto produttore delle statistiche.

L'attuale revisione delle serie storiche degli indici del commercio con l'estero, dunque, se da un lato ha rappresentato un passo obbligato dovuto ad un nuovo regolamento comunitario, dall'altro lato ha costituito un'opportunità per sviluppare approfondimenti metodologici finalizzati al miglioramento della qualità delle stime prodotte, obiettivo pertinente ai compiti di un produttore di statistiche ufficiali.

Questo lavoro espone le innovazioni introdotte e ne descrive gli effetti principali sulla variabilità e sulla dinamica degli indicatori.

* di Paola Anitori e Maria Serena Causo, Istat –Direzione Centrale delle Statistiche dei prezzi e del commercio con l'estero.

¹ www.coeweb.istat.it/indici.htm "I nuovi indici del commercio con l'estero (base 2005=100)".

² Per approfondimenti si vedano Commission Regulation n°1915/2005 (OJ L 307), Regulation n°493/2005 (OJ L 82) e successive modificazioni.

³ Le strategie (ONU, 1981) sono generalmente individuate dal *trade-off* tra budget disponibile, qualità del sistema di raccolta dei dati elementari, finalità dell'indicatore, risorse umane disponibili, capacità informatiche ecc..

1. Gli indici dei valori medi unitari del commercio internazionale.

Come noto, i numeri indici dei valori medi unitari del commercio estero misurano le variazioni nel tempo del valore unitario delle merci scambiate sui mercati internazionali. Le loro variazioni incorporano sia le dinamiche dei prezzi dei singoli prodotti scambiati, sia i cambiamenti di composizione merceologica degli acquisti dall'estero, sia, infine, gli effetti dei cambiamenti di qualità dei prodotti.

L'Istat diffonde mensilmente gli indici relativi agli scambi commerciali dell'Italia con gli altri paesi secondo una disaggregazione per gruppi di prodotto e per alcune rilevanti aree geografiche/geoeconomiche. Si tratta di indici mensili che scaturiscono da una sintesi di indici di tipo Laspeyres e indici di tipo Paasche, dando luogo ad indici di tipo Fisher, in cui la base è costituita dall'anno immediatamente precedente a quello di osservazione. Tali indici, detti a base mobile, riferiti a ciascun aggregato previsto dal piano di diffusione dei dati, vengono successivamente concatenati all'anno di riferimento (assimilabile ad un anno "base") attraverso coefficienti di raccordo costituiti, per il medesimo aggregato, dal prodotto delle medie degli indici degli anni precedenti. Ciascun indice a base mobile è una media ponderata di indici elementari, calcolati secondo una stratificazione per tipo di flusso, paese di origine/destinazione e gruppo merceologico. I pesi utilizzati per le aggregazioni di ordine superiore degli indici elementari sono costituiti dal valore delle merci scambiate relative a ciascuno strato⁴. Nel calcolo degli indici elementari vengono considerate solo le transazioni riferite ai regimi definitivi (esportazioni ed importazioni dirette), escludendo le operazioni temporanee nonché le re-importazioni e le ri-esportazioni⁵ mentre le merci appartenenti a raggruppamenti particolari quali i Mezzi di trasporto, i Materiali radioattivi e similari, i Veicoli aerospaziali ecc.⁶, per i quali il concetto di valore unitario ha scarso significato economico, vengono invece "sterilizzate" imputando loro il valore medio del gruppo merceologico di appartenenza calcolato escludendo i prodotti in questione.

I numeri indici dei volumi sono calcolati, per ciascun aggregato previsto dal piano di diffusione, a posteriori come rapporto tra l'indice concatenato del valore e l'indice concatenato del valore medio unitario. Gli indici di valore, infine, sono calcolati considerando il totale degli scambi con l'estero, comprensivo, quindi, sia dei regimi esclusi dal computo dei valori medi unitari sia del valore delle merci sottoposte a sterilizzazione. In tal modo l'eventuale perdita di informazione imputabile all'esclusione di tali merci nei valori medi unitari viene incorporata nei dati in volume.

2. La dinamica dei nuovi indicatori.

I nuovi indici dei valori medi unitari mostrano rispetto alle vecchie serie una più contenuta dinamica sia all'importazione sia all'esportazione e, di conseguenza, un andamento assai più sostenuto della dinamica dei volumi. In particolare, con riferimento al totale dei prodotti verso il mondo, le variazioni medie annue all'importazio-

⁴ In particolare, il sistema di ponderazione sarà costituito nel caso dell'indice di Laspeyres dal valore registrato per quello strato nell'anno base e nel caso dell'indice di Paasche dal valore degli scambi nel mese di riferimento.

⁵ Si ritiene, infatti, che la gran parte di questo tipo di transazioni non si basi su effettivi "prezzi" di mercato e che i relativi valori medi unitari riferiti possano incorporare ulteriori elementi spuri.

⁶ Si veda Istat (2003) "I nuovi indici del commercio con l'estero". Nota Rapida del 16 luglio 2003.

ne dei nuovi indici risultano inferiori a quelle della vecchia serie di oltre un punto percentuale in ciascun anno (ad eccezione degli anni caratterizzati da un forte rallentamento dell'economia mondiale), mentre all'esportazione le differenze con la vecchia serie sono di entità lievemente maggiore, pari a circa 1,9 punti percentuali in ciascun anno (tavola 1).

In termini di volumi, le variazioni riferite alle importazioni risultano mediamente maggiori delle variazioni riscontrate nella vecchia serie di circa 1,5 punti percentuali all'anno mentre, con riferimento alle esportazioni, le differenze tra la nuova e la vecchia serie sono pari a circa due punti percentuali annui.

Indici dei valori medi unitari e dei volumi (base 2005=100). Anni 1996-2007
(variazioni percentuali)

ANNI	VALORI MEDI UNITARI				VOLUMI			
	Esportazioni		Importazioni		Esportazioni		Importazioni	
	Nuovi indici	Vecchi indici	Nuovi indici	Vecchi indici	Nuovi indici	Vecchi indici	Nuovi indici	Vecchi indici
1997	1,0	3,2	1,1	1,7	4,1	1,9	10,1	9,5
1998	1,2	3,4	-3,1	-1,6	2,9	0,8	9,3	7,6
1999	0,5	2,7	0,5	1,7	0,0	-2,2	5,3	4,1
2000	5,3	8,0	14,4	16,3	11,9	9,1	9,2	7,4
2001	2,0	3,6	0,8	2,7	2,8	1,2	1,2	-0,6
2002	0,9	1,4	-1,0	-0,5	-2,3	-2,8	0,1	-0,5
2003	-0,3	0,8	-0,7	-0,3	-1,4	-2,4	1,4	1,0
2004	2,5	4,2	3,3	4,8	4,8	3,2	5,1	3,6
2005	4,8	6,3	7,9	8,7	0,6	-0,8	0,4	-0,4
2006	5,1	6,6	9,5	10,5	5,3	3,8	4,0	3,2
2007 (a)	4,9	8,7	2,6	6,1	3,0	-0,7	1,8	-1,6

(a) dati provvisori

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio estero

Tavola 1

Analizzando il dettaglio settoriale dei nuovi indici (tavola 2) con riferimento alle variazioni medie annue calcolate sull'intero periodo 1996-2007 si osserva una generalizzata riduzione dei valori medi unitari e un conseguente miglioramento dell'andamento dei volumi in tutti i settori, anche se le differenze più significative si rilevano, con riferimento ad entrambi i flussi, soprattutto nei gruppi di prodotto che hanno subito cambiamenti sostanziali della classificazione (quali, ad esempio, le "Macchine elettriche e apparecchiature elettroniche ed ottiche" e le "Macchine e apparecchi meccanici") non solo a causa dell'impatto del nuovo regolamento sulle unità supplementari ma anche per la creazione di codici ad hoc per gran parte dei prodotti elettronici di ultima generazione (laser ecc..) utilizzati nelle industrie suddette. I vecchi numeri indice, anche a causa dell'uso di una stratificazione meno fine, avevano un controllo limitato sulla variabilità interna degli indici elementari e riuscivano a cogliere il fenomeno solo in parte.

Indici dei valori medi unitari e dei volumi (base 2005=100) per settore.
Anni 1996-2007
(variazioni medie annue percentuali)

ANNI	VALORI MEDI UNITARI				VOLUMI			
	Esportazioni		Importazioni		Esportazioni		Importazioni	
	Nuovi indici	Vecchi indici	Nuovi indici	Vecchi indici	Nuovi indici	Vecchi indici	Nuovi indici	Vecchi indici
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	0,5	2,1	3,4	7,7	1,5	-0,1	-0,2	-4,1
Minerali energetici e non energetici (a)	10,0	10,0	5,0	6,6	2,6	2,7	5,1	3,5
Prodotti trasformati e manufatti	2,0	3,7	2,5	4,4	4,8	3,0	2,7	0,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	0,9	1,2	0,9	1,5	3,1	2,9	4,5	3,8
Prodotti tessili e abbigliamento	2,1	3,3	2,8	5,2	4,6	3,3	-1,0	-3,3
Cuoio e prodotti in cuoio	2,5	3,8	5,0	5,5	5,1	3,8	-2,9	-3,4
Legno e prodotti in legno	0,8	2,9	0,8	3,1	4,9	2,8	3,2	0,9
Carta e prodotti in carta, stampa ed editoria	-0,7	2,4	-0,2	2,5	5,2	2,0	4,3	1,5
Prodotti petroliferi raffinati	10,3	13,9	11,9	14,6	-5,0	-8,0	4,0	1,6
Prodotti chimici e fibre sintetiche e artificiali	1,8	4,3	0,9	4,0	4,8	2,4	6,3	3,2
Articoli di gomma ed in materie plastiche	0,9	2,4	1,2	2,6	5,6	4,0	4,4	3,0
Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi	1,4	3,2	2,3	2,8	3,3	1,6	0,1	-0,4
Metalli e prodotti in metallo	4,1	5,9	3,1	5,0	5,4	3,6	5,6	3,7
Macchine ed apparecchi meccanici	2,3	4,7	2,3	4,8	4,4	2,0	3,0	0,5
Apparecchi elettrici, elettronici ed ottici	-0,8	4,2	1,2	5,8	6,0	0,9	3,0	-1,5
Mezzi di trasporto	2,2	1,6	2,3	2,5	6,3	6,9	3,8	3,6
Altri prodotti industria manifatturiera	1,9	3,7	2,6	4,0	6,2	4,4	-0,4	-1,7
Energia elettr., gas, acqua (a)	3,3	4,3	-0,3	-1,3
Totale	3,1	4,4	2,5	4,4	4,3	3,0	2,8	1,0

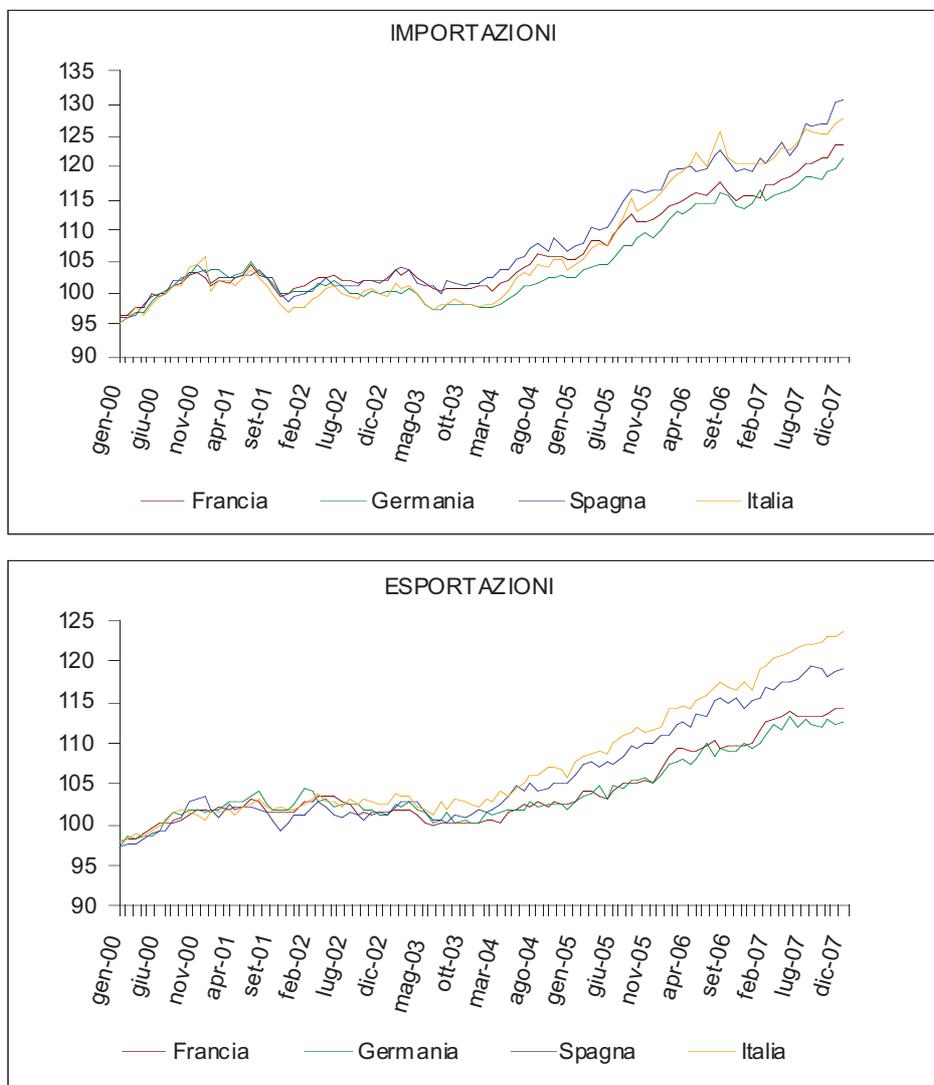
(a) Per la forte erraticità delle serie storiche le relative variazioni degli indici non sono diffuse.

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio estero

Tavola 2

La dinamica dei nuovi indici, infine, appare in linea con l'andamento degli analoghi indicatori relativi ai principali partner commerciali europei: al di là delle inevitabili differenze metodologiche con gli indici di fonte Eurostat (Eurostat, 2006), si conferma una sostanziale maggiore dinamicità dei valori medi unitari dell'Italia rispetto agli altri paesi e una certa similarità con la dinamica degli indici della Spagna in entrambi i flussi.

Indici dei valori medi unitari (base 2000=100)⁷ dei principali paesi dell'UE per il totale dei prodotti. Anni 2000-2007



Fonte: Eurostat - Comext Database; i dati relativi all'Italia sono di fonte ISTAT

Grafico 1

⁷ Poiché gli indici di Eurostat sono ancora diffusi a base 2000=100, il confronto è stato realizzato utilizzando la medesima base anche per gli indici riferiti all'Italia.

3. Il nuovo sistema di calcolo dei valori medi unitari.

A partire dal 2005 il sistema Intrastat ha eliminato l'obbligo di dichiarare le quantità delle merci scambiate in chilogrammi imponendo agli operatori di esprimerle secondo l'unità di misura stabilita nell'Allegato del Regolamento relativo alla Nomenclatura Tariffaria e Statistica ed alla Tariffa Doganale Comune (Nomenclatura Combinata)⁸. Questa disposizione ha interessato oltre il 30 per cento delle merci totali e ha riguardato maggiormente specifici gruppi di prodotti (quali tessili e abbigliamento, cuoio, legno, apparecchi meccanici, macchine elettriche, elettroniche e ottiche, prodotti in metallo, prodotti chimici).

L'impianto metodologico precedente prevedeva il calcolo dei valori medi unitari basato su una stratificazione delle variabili per flusso, paese e gruppo di prodotto secondo la classificazione merceologica internazionale Sistema Armonizzato (SA) a sei cifre. Il valore medio unitario veniva costruito come rapporto tra il valore e le quantità, espresse in chilogrammi. Con l'introduzione dei nuovi Regolamenti si è reso necessario il passaggio ad un sistema di calcolo basato sulle nuove unità di misura e su una stratificazione delle variabili secondo la classificazione merceologica Nomenclatura Combinata, che ha un livello di dettaglio massimo di otto cifre e fino alla sesta posizione coincide con la classificazione SA. Ciascun indice elementare esprime, dunque, la variazione del valore medio unitario di ogni merce rispetto all'anno base in funzione dell'unità di misura prevista dal Regolamento Intrastat per quel prodotto, assicurando una coerenza degli indici a base mobile aggregati ed eliminando la necessità di implementare un sistema di imputazione dei dati mancanti che nel vecchio sistema si era reso necessario come effetto dell'adeguamento delle dichiarazioni degli operatori al nuovo regolamento. Allo scopo di assicurare l'omogeneità al sistema di calcolo, anche gli indici riferiti ai paesi extracomunitari sono stati calcolati considerando le unità di misura indicate dal Regolamento Intrastat e la medesima stratificazione. Nel caso della rilevazione sugli scambi con i Paesi terzi tale adeguamento è stato possibile in quanto il Regolamento riferito a tale rilevazione⁹ ha previsto l'obbligatorietà della trasmissione del dato espresso in specifiche unità di misura fin dalla sua entrata in vigore.

La nuova stratificazione ha implicato, pur con riferimento al medesimo breakdown geografico di calcolo, il passaggio da un sistema costituito da circa 165 mila indici elementari mensili ad un sistema basato su oltre 220 mila indicatori. L'innovazione metodologica relativa al trattamento dei dati anomali ad un così elevato livello di dettaglio è stata possibile anche grazie all'evoluzione dei sistemi informatici che consentono di controllare un numero totale di transazioni pari a circa 33 milioni ogni anno.

4. La procedura di trattamento dei dati elementari.

Il subitaneo passaggio ad un sistema di raccolta non più basato sulle quantità misurate esclusivamente in chilogrammi ha comportato l'esigenza di migliorare il trattamento dei cosiddetti "errori di misura", cioè quegli errori che si generano prin-

⁸ In precedenza, infatti, la dichiarazione della cosiddetta unità supplementare era facoltativa mentre l'informazione in kg. era obbligatoria.

⁹ Si vedano Commission Regulation n° 1172/95 (OJ L 118), n° 1917/2000 (OJ L 229/14) e successive modificazioni.

cialmente nella fase di raccolta delle informazioni elementari. Esperienze empiriche consolidate hanno verificato (UN, 1981; Eurostat, 2006) che l'informazione di fonte doganale sulle quantità è di solito qualitativamente inferiore al dato in valore, in particolare nel caso della raccolta di dati espressi in unità di misura supplementari e con riferimento ai flussi all'esportazione rispetto ai quali vi è, tradizionalmente, un controllo doganale meno stringente. In aggiunta, le classificazioni ufficiali del commercio internazionale si riferiscono, anche al più fine livello di dettaglio, a "merci" che rappresentano nella maggior parte dei casi veri e propri gruppi di beni i quali, pur essendo molto omogenei tra loro possono risultare, di fatto, prodotti significativamente diversi. Da un punto di vista temporale ciò implica che, tra due periodi di osservazione, la composizione interna di una "merce" può modificarsi se alcuni dei prodotti che la rappresentano o non si movimentano affatto, o vengono movimentati ad intervalli irregolari e non prevedibili o, più spesso, vengono sostituiti con beni del tutto simili ma di contenuto qualitativo diverso ("effetto di composizione")¹⁰. In questo quadro, la metodologia adottata per il trattamento degli errori di misura, in linea con le raccomandazioni internazionali, risulta pienamente coerente anche con gli obiettivi di controllo e di contenimento della variabilità interna di ciascuno strato.

Il controllo statistico dell'errore di misura è fondato sull'implementazione di un nuovo metodo di trattamento degli outlier che - operando sui livelli dei valori medi unitari delle singole transazioni (singoli record corrispondenti alle singole dichiarazioni doganali) registrate per ciascuno strato costituito dal flusso, dal paese di origine/destinazione e dal prodotto identificato dalla NC a otto cifre - esegue un controllo delle distribuzioni utilizzando metodi statistici non parametrici per distribuzioni univariate e asimmetriche. Si tratta di metodi robusti che discriminano le informazioni anomale sulla base dei parametri di posizione, adattandosi alla forma della distribuzione e minimizzando la perdita complessiva dell'informazione che, al contrario, potrebbe essere eccessiva nel caso di troncamenti simmetrici (falsi outlier). In particolare, l'algoritmo utilizzato - noto in letteratura come Asymmetric Fence Method (AFM) (Thompson K.J., 1999; ILO, 2004) opportunamente "integrato" per tenere conto delle specificità del fenomeno - consente di definire un intervallo di tolleranza al di fuori del quale le transazioni sono segnalate come anomale e, nel caso in questione, escluse dal calcolo dell'indice elementare del proprio strato. L'esclusione dal calcolo degli indici di strato di tali transazioni deriva da due elementi: da un lato, dall'impossibilità di effettuare verifiche sul dato anomalo (ad esempio attraverso contatti con le Dogane e/o con l'impresa che ha effettuato la transazione) a distanza di tempo dalla registrazione doganale; dall'altro, dalla dubbia convenienza in termini di costi/benefici dell'implementare una procedura di imputazione degli outlier molto complessa, dato il numero degli strati, che avrebbe apportato scarse differenze sugli indici aggregati. Pur tuttavia, le esclusioni non costituiscono una perdita di informazione definitiva: nel calcolo degli indici dei valori e dei volumi, la cui struttura resta formalmente identica a quella della metodologia precedente, il peso di ciascuno strato includerà anche le transazioni segnalate ed escluse dal computo dei valori medi unitari.

Il metodo AFM ha un breakdown point teorico (Hollander M., Wolfe D.A. (1999)), cioè una percentuale massima di segnalazione di outlier, del 25 per cento; nella pratica, il numero di transazioni escluse dal calcolo è risultato pari a circa il 20 per cento sia per le esportazioni che per le importazioni in ciascun anno. Le distribu-

¹⁰ Ciò si traduce di solito in variazioni di breve periodo molto ampie della variabile che generano discontinuità eccessive nelle serie storiche.

zioni dei livelli sottoposte a controllo sono relative sia ai valori medi unitari mensili, che determinano il numeratore dell'indice, sia ai valori medi unitari dell'anno base posti al denominatore.

La Tavola 3 illustra la riduzione della variabilità e dell'asimmetria nella distribuzione residua a seguito della correzione per gli errori di misura riferita agli anni 2005-2007¹¹: oltre ad alcuni stimatori robusti quali le distanze normalizzate tra ciascun quartile e la mediana, sono stati considerati il coefficiente di variazione e l'asimmetria classici, tutti calcolati per ciascuno strato sia alle importazioni sia alle esportazioni. La riduzione percentuale media annua del coefficiente di variazione è risultata superiore al 50 per cento e, come atteso, l'eliminazione degli outlier ha interessato prevalentemente la regione destra della distribuzione, con una riduzione percentuale media della distanza standard del terzo quartile dalla mediana dell'83 per cento per le importazioni e dell'86 per cento per le esportazioni. La perdita in valore associata alle transazioni escluse dal calcolo degli indici elementari risulta contenuta e pari mediamente a circa il 20 per cento per le esportazioni e al 18 per cento per le importazioni in ciascun anno.

Riduzione della variabilità nelle distribuzioni dei valori medi unitari
(numero, peso dei valori anomali e coefficiente di variazione in percentuale, asimmetria e parametri di posizione)

ANNI	outlier %	perdita in valore %	coeff. di variazione (1)	DISTRIBUZIONI INIZIALI				DISTRIBUZIONI AL NETTO DEGLI "OUTLIER"			
				asimmetria	range interquartile standard (2)	range superiore (3)	range inferiore (4)	asimmetria	range interquartile standard (2)	range superiore (3)	range inferiore (4)
Importazioni											
2005	20,7	18,2	52,5	1,5	1,9	1,7	0,2	0,5	0,5	0,4	0,2
2006	20,6	18,1	53,2	1,5	2,0	1,8	0,2	0,5	0,5	0,4	0,2
2007	20,9	18,1	55,5	1,5	4,3	4,1	0,2	0,5	0,5	0,4	0,2
Esportazioni											
2005	20,6	20,6	50,6	1,5	3,1	2,9	0,2	0,5	0,6	0,4	0,2
2006	20,6	20,1	50,8	1,5	3,4	3,2	0,2	0,5	0,6	0,4	0,2
2007	20,5	20,7	52,5	1,5	2,9	2,6	0,2	0,5	0,5	0,4	0,2

(1) riduzione percentuale conseguente all'eliminazione degli outlier.

(2) Rapporto tra distanza interquartile e mediana.

(3) Rapporto tra la distanza del quartile superiore dalla mediana e la mediana.

(4) Rapporto tra la distanza del quartile inferiore dalla mediana e la mediana.

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio estero

Tavola 3

¹¹ Risultati del tutto analoghi a quelli mostrati si sono riscontrati per gli altri anni delle serie.

Nella sua formulazione generale, dato un set di osservazioni $\{x_1, \dots, x_n\}$, il metodo AFM¹² segnala il dato x_i come anomalo se è verificata una delle seguenti condizioni:

$$q_1 - x_i > k_{AFM} * \max(q_2 - q_1, c * |q_2|)$$

oppure

$$x_i - q_3 > k_{AFM} * \max(q_3 - q_2, c * |q_2|) \quad (1)$$

dove q_1 , q_2 e q_3 sono rispettivamente il primo quartile, la mediana e il terzo quartile della distribuzione di x mentre k_{AFM} e c sono due costanti da determinare. In particolare, la prima costante definisce l'ampiezza dell'intervallo all'esterno del quale cadono i valori segnalati come anomali; la seconda evita che nei casi in cui la distanza tra il quartile e la mediana sia troppo piccola (ad esempio se i valori unitari delle singole transazioni hanno una variabilità eccezionalmente bassa per cui i quartili e la mediana sono molto vicini tra loro), il metodo identifichi un numero eccessivo di outlier. Nella pratica, i valori delle costanti k_{AFM} e c sono stabiliti sulla base di sperimentazioni empiriche che, nel caso in questione e dopo diverse verifiche effettuate su sottocampioni dei dati originali, hanno portato a fissare $k_{AFM}=1$ e $c=0.05$.

Tuttavia, il metodo risulta inefficace quando la numerosità delle osservazioni è esigua¹³: a tale riguardo, parte della letteratura sembrerebbe concorde nell'indicare una numerosità minima delle osservazioni in ciascuno strato pari a 50, anche se è riconosciuto il fatto che tale limite dipende molto dal fenomeno analizzato. Nel caso dei valori medi unitari diverse prove empiriche hanno suggerito che la soglia minima più adeguata a rispettare le capacità discriminatorie dell'AFM è quella che stabilisce almeno cento osservazioni per cella. Ne consegue che in tutti i casi in cui il numero di transazioni per cella è inferiore a tale soglia è stato necessario individuare, sempre nell'ambito della famiglia dei metodi non parametrici, un metodo alternativo a garanzia della robustezza dei risultati, soprattutto per valori di n molto piccoli. Poiché, come noto, in presenza di un numero limitato di osservazioni il parametro che meglio sintetizza le caratteristiche di una distribuzione è la mediana, il metodo prescelto per integrare l'AFM utilizza come riferimento la mediana degli scarti di ciascuna transazione x_i dalla mediana della distribuzione dello strato, ossia il MAD (Mean Absolute Deviation):

$$MAD_i = \text{mediana}_{i \in nc8}(|x_i - q_2|) \quad (2)$$

¹² Data la forte asimmetria riscontrata nelle distribuzioni mensili dei livelli dei valori medi unitari, i dati riferiti alle singole transazioni registrate in ciascuno strato sono stati sottoposti preventivamente a trasformazione logaritmica in modo da assicurare maggiore robustezza dei risultati. Tra tutte le trasformazioni di tipo Box-Cox (Box, G. E. P., Cox, D. R., 1964) quella logaritmica è risultata la più appropriata per simmetrizzare le distribuzioni originali. In questo contesto le singole variabili x_i sono riferite ai logaritmi dei livelli dei valori medi unitari.

¹³ Nel caso limite in cui $n=5$, la presenza di un solo outlier avrebbe effetto sulla posizione dei quartili rendendolo, dunque, inefficace.

esso stabilisce che la generica transazione x_i venga segnalata come anomala se le seguenti condizioni sono soddisfatte simultaneamente:

$$\begin{cases} |x_i - q_2| > k_{MAD} * MAD \\ \frac{|\exp(x_i) - \exp(q_2)|}{|\exp(q_2)|} > A \end{cases} \quad k_{MAD} = 2 \quad e \quad A = 0.1 \quad (3)$$

dove le costanti A e k_{MAD} sono state stabilite a seguito di diverse prove su opportuni sottoinsiemi dai dati iniziali. Il metodo basato sul MAD è in generale più robusto dell'AFM in quanto ha un breakdown point di circa il 50 per cento; pur tuttavia, esso ha mostrato un potere discriminatorio non eccessivo se la distribuzione è unimodale o se nelle celle vi sono poche decine di osservazioni.

Le transazioni che risultano aver fallito il test AFM o quello basato sul MAD vengono segnalate come valori anomali ed escluse dal calcolo dell'indice elementare mensile di strato che sarà, quindi, definito a partire dai soli dati non segnalati in valore $val_{i,m}^{*,t}$ e in quantità $qua_{i,m}^{*,t}$ sia con riferimento al mese osservato m dell'anno t (numeratore dell'indice) sia con riferimento all'anno base $t-1$. Anche il set di dati mensili riferiti all'anno base, infatti, è sottoposto a controllo attraverso il metodo AFM "integrato" con il MAD. L'indice elementare di strato ${}_{t-1}I_m^{nc,t}$ (omettendo per semplicità la notazione riferita al paese p e al flusso f) sarà dato da:

$${}_{t-1}I_m^{nc,t} = \frac{vmu_m^{nc,t}}{vmu_{t-1}^{nc8}} = \frac{\sum_{i \in nc} val_{i,m}^{*,t}}{\sum_{i \in nc} qua_{i,m}^{*,t}} / \frac{\sum_m \sum_{i \in nc} val_{i,m}^{*,t-1}}{\sum_m \sum_{i \in nc} qua_{i,m}^{*,t-1}} \quad (4)$$

Tale algoritmo è stato calibrato sulle distribuzioni non pesate dei valori medi unitari, sulla base dell'ipotesi che l'errore di misura è indipendente dal peso relativo dell'osservazione nello strato¹⁴.

5. L'uso di medie troncate per il calcolo degli indici aggregati.

Al fine di garantire la robustezza dei segnali informativi forniti dagli indici diffusi, gli indici aggregati sono stati calcolati utilizzando medie troncate (trimmed mean). La media troncata di una distribuzione di osservazioni è il valore medio ottenuto eliminando dal calcolo un numero di elementi appartenenti alle code della distribuzione stessa. Il ricorso a tale tipo di stimatore viene giustificato dalla necessità di fornire una stima del fenomeno preservata, per quanto possibile, da fattori di instabilità di breve periodo; in altre parole, l'indice aggregato calcolato con una media troncata intenderebbe descrivere sinteticamente un segnale "di fondo" del fenomeno.

¹⁴ Controlli a campione hanno consentito di verificare la presenza di errori di misura anche nel caso di transazioni di alto valore riferite ad un medesimo operatore.

Le medie troncate sono stime statisticamente robuste¹⁵; pur tuttavia, esse possono risultare sensibili al criterio scelto per l'identificazione dei punti di troncamento (cutting points) che definiscono l'ampiezza dell'intervallo rispetto al quale gli indici elementari che risultano esterni vengono esclusi dal calcolo; in tal senso, la stima può mostrare una certa sensibilità a diversi elementi quali il livello di disaggregazione dei dati originari, il grado di asimmetria delle distribuzioni, la lunghezza del periodo rispetto al quale viene calibrata la stima ecc. La bontà della stima può essere valutata facendo ricorso ad informazioni ausiliarie (ad esempio, una serie storica relativa a dati altamente correlati con la serie da stimare; una serie storica pregressa che possa rappresentare un "benchmark" ecc.). Più spesso, essa viene valutata sulla base di indicatori di posizione e di scala che misurano la "distanza" tra la distribuzione finale e quella originaria in ciascun anno della serie: il principio prevalente privilegia la minimizzazione dell'asimmetria e il guadagno di efficienza in termini di variabilità residua delle distribuzioni "pulite".

Come criterio generale, le distribuzioni utilizzate per calibrare i punti di troncamento sono state le distribuzioni degli indici elementari

$$\frac{vmu_{m,t}^{nc,g}}{vmu_{t-1}^{nc,g}}$$

del generico strato g , individuato dal gruppo di prodotti secondo la classificazione CPA a due cifre, l'area geoeconomica (Ue e Paesi terzi) e il tipo di flusso, "pesate" con i valori mensili dell'interscambio. In funzione del grado di asimmetria della distribuzione sono stati messi a confronto diversi metodi per l'individuazione dei punti di troncamento: a fronte del criterio più semplice basato su un intervallo di troncamento fisso per ogni anno della serie e scelto indipendentemente dalla forma della distribuzione (Eurostat, 2006), sono stati comparati il criterio di Tukey e l'AFM, entrambi nelle formulazioni relative a distribuzioni con e senza trasformazione logaritmica. In questo contesto, il metodo di Tukey e l'AFM sono stati utilizzati nella loro formulazione standard.

Nello specifico, l'algoritmo di Tukey è un metodo simmetrico basato sui quartili q_1 e q_3 della distribuzione di un insieme di osservazioni $\{x_1, \dots, x_n\}$ e definisce il seguente intervallo di accettazione:

$$[q_1 - k(q_3 - q_1); q_3 + k(q_3 - q_1)] \quad (5)$$

dove il parametro k è pari a 1,5 e definisce i cosiddetti "inner fences" mentre per $k=3$ definisce gli "outer fences" (Tukey, 1977). Nel caso venga applicata la trasformazione logaritmica ai dati originari, l'intervallo di accettazione diviene il seguente:

$$[\log(q_1) - k(\log(q_3) - \log(q_1)); \log(q_3) + k(\log(q_3) - \log(q_1))] \quad (6)$$

¹⁵ Si tratta di una robustezza "relativa" in quanto, utilizzando più informazioni, una media troncata risulta meno robusta della mediana della distribuzione; nel caso di distribuzioni asimmetriche essa è anche uno stimatore distorto sia della media che della mediana. Tuttavia, stimatori distorti possono avere altre proprietà statisticamente "desiderabili" (Mood, 1997). In questo contesto, il possibile bias nella stima è stato valutato di minore rilevanza rispetto alla robustezza dello stimatore.

Dato il set di indici elementari dello strato, dunque, la media troncata è calcolata come media aritmetica ponderata degli indici elementari dello strato che sono inclusi nell'intervallo (5) o in caso di ricorso ai logaritmi nell'intervallo (6). Poiché l'algoritmo di Tukey individua un filtro simmetrico, il metodo è appropriato per distribuzioni simmetriche o lievemente asimmetriche.

L'algoritmo AFM¹⁶, nella formulazione standard, è invece un filtro asimmetrico che individua i seguenti intervalli, rispettivamente senza trasformazione logaritmica

$$[q_1 - k(q_2 - q_1); q_3 + k(q_3 - q_2)] \quad (7)$$

e con trasformazione logaritmica

$$[\log(q_1) - k(\log(q_2) - \log(q_1)); \log(q_3) + k(\log(q_3) - \log(q_2))] \quad (8)$$

Nel caso di distribuzioni simmetriche, in corrispondenza di $k=3$ si ritrovano gli inner fences del metodo di Tukey mentre per $k=6$ si individuano le corrispondenti outer fences. Tale algoritmo è più appropriato per distribuzioni mediamente o fortemente asimmetriche.

Per garantire una certa omogeneità di trattamento alle distribuzioni mensili sottoposte a filtro, tuttavia, è stato necessario assicurare che il calcolo dei punti di troncamento non risentisse dell'effetto di eventi di breve periodo capaci di alterare in modo anomalo l'ampiezza dell'intervallo. A tale riguardo, i parametri di posizione di ciascuno strato sono stati prima calcolati annualmente e poi sintetizzati in una media aritmetica semplice sui tre anni immediatamente precedenti a quello di osservazione t . Tale media "mobile" dei quartili delle distribuzioni annuali è stata quindi utilizzata per la definizione degli intervalli di troncamento. Il metodo, che potremmo definire un "troncamento adattativo" ha consentito di attenuare il possibile disturbo sui livelli dei quartili generato da eventi subitanei pur consentendo, allo stesso tempo, di incorporare parte dell'effettiva dinamica degli indici elementari negli indici aggregati.

Una volta calcolati i parametri di posizione, sono stati applicati gli algoritmi ritenuti più adatti alle distribuzioni sottostanti in funzione del loro grado di asimmetria, in modo da individuare i cutting points; in funzione di questi ultimi sono state calcolate sia le medie troncate di strato sia, con riferimento alle distribuzioni ex post (prive cioè delle osservazioni esterne alle fences), alcuni indicatori di variabilità residua, di asimmetria e curtosi residue, nonché il peso dell'informazione esclusa dal computo dell'indice aggregato.

Il metodo di troncamento più adeguato è risultato quello in grado di minimizzare i valori degli indicatori nelle distribuzioni residue; nella maggior parte dei casi il troncamento adattativo è risultato anche il più conservativo in termini di peso degli indici elementari esclusi dal calcolo della media trimmed. In estrema sintesi, per distribuzioni simmetriche o lievemente asimmetriche, nella maggior parte dei casi sono risultati più adatti l'algoritmo di Tukey o l'AFM senza trasformazione logaritmica; per le distribuzioni fortemente asimmetriche è risultato più adatto l'AFM con trasformazione logaritmica, mentre per le distribuzioni mediamente asimmetriche, nei casi più problematici è stato necessario modificare leggermente l'ampiezza degli intervalli (attraverso il parametro k) e utilizzare come parametro decisionale anche il peso dell'informazione esclusa dal calcolo della media troncata.

¹⁶ Qui l'AFM è espresso in una forma leggermente modificata per agevolare la comparazione con il metodo di Tukey. Nella formulazione originale l'intervallo è dato da $[q_2 - c(q_2 - q_1); q_2 + c(q_3 - q_2)]$ dove $c=k+1$.

Riferimenti bibliografici

Allen R.G.N. (1975), *Index numbers theory and practice*, Mc Millan Press, London.

Box, G. E. P., Cox, D. R. (1964), *An analysis of transformations*, Journal of the Royal Statistical Society, B, 26, 211-234.

UNSD (1981), *Strategy for price and quantity measurement in external trade - A technical report*, Statistical papers n°69, series M, NY.

Eurostat (2007) *Statistics on the trading of goods - User guide*, Methods and nomenclatures. Theme External trade, Luxembourg.

Thompson, K.J. (1999), *Ratio edit tolerance development using variations of exploratory data analysis (EDA) resistant fences methods*, 1999 FCSM Research Conference Papers, <http://www.fcsm.gov/99papers/thompson.pdf>.

ILO (2004), *Consumer price index manual: theory and practice*, Chapter 9.

<http://www.ilo.org/public/english/bureau/stat/guides/cpi/>.

Hollander M., Wolfe D.A. (1999), *Nonparametric Statistical Methods*, Wiley's Series in Probability and Statistics.

Mood A.M., Graybill F.A., Boes D.C. (1997), *Introduzione alla statistica*, McGraw-Hill.

Tukey J.W. (1977), *Exploratory data analysis*, Addison-Wesley, NY.

GLI INDICI DEI PREZZI ALLA PRODUZIONE DEI PRODOTTI INDUSTRIALI VENDUTI SUL MERCATO ESTERO*

1. Un nuovo indicatore congiunturale

L'Istat ha recentemente pubblicato i nuovi indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero. Si tratta di un indicatore congiunturale di grande importanza, che si aggiunge a quelli correntemente prodotti dall'Istat e la cui diffusione avviene dopo una lunga fase di sperimentazione nella raccolta ed elaborazione dei dati. Gli indici sono diffusi con base di riferimento 2000=100: oltre all'indice totale sono stati presentati anche quelli delle sue due principali componenti (zona euro e zona esterna all'Unione monetaria).

Questi indici sono previsti dal Regolamento (CE) n. 1165/1998 del Consiglio del 19 maggio 1998 (emendato poi dal Regolamento (CE) n. 1158/2005 del 6 luglio 2005) relativo alle statistiche congiunturali, che ha l'obiettivo di stabilire un quadro armonizzato europeo per la produzione di statistiche economiche congiunturali.

I nuovi indicatori arricchiscono l'informazione statistica congiunturale sull'industria italiana; consentono di seguire l'andamento dei prezzi dei prodotti industriali nelle varie fasi di commercializzazione; forniscono informazioni sulle politiche di prezzo delle imprese italiane sui mercati internazionali, confrontabili con quelle degli altri paesi della Ue; possono essere utilizzati per deflazionare grandezze economiche espresse in valore.

I dati mensili sono stati calcolati a partire dal 2002, anno iniziale della rilevazione, raccolti retrospettivamente su un campione di circa 1.600 imprese industriali e riferiti a circa 900 prodotti della classificazione Prodcom. La copertura dell'indagine riguarda i prodotti e le attività economiche rappresentativi della produzione direttamente esportata, inclusi nei settori C e D della classificazione ATECO 2002 (ovvero industrie estrattive e manifatturiere). Le imprese considerate sono quelle residenti in Italia con attività economica prevalente nei suddetti settori, che hanno stabilimenti produttivi situati sul territorio nazionale e la cui produzione nazionale è (in tutto o in parte) direttamente esportata all'estero.

2. I risultati per il periodo 2002-2008

Un primo esame dei principali risultati della rilevazione mostra una crescita dei prezzi all'esportazione pari, tra il 2002 e il 2007, al 7,4 per cento, più marcata verso l'area dell'euro (+9,7 per cento) rispetto a quella non euro (+5,1 per cento). Nel primo trimestre del 2008 (Tavola 1), la crescita dei prezzi all'esportazione è stata del 2,6 per cento in complesso, derivante da tassi pari a +3,0 per cento per l'area dell'euro e +2,0 per cento per l'area non euro.

Nella media del 2007 l'indice complessivo dei prezzi all'esportazione è cresciuto del 2,3 per cento, con maggiore intensità verso l'area Uem (+2,7 per cento) rispetto a quella esterna (+1,8 per cento). Nei primi tre mesi del 2008 la crescita è stata del 2,6 per cento per l'indice totale, del 3,0 per cento per la Uem e del 2,0 per cento per l'area esterna.

* Redatto da Tiziana Iacobacci e Mauro Politi – Istat.

Le dinamiche settoriali dei prezzi all'esportazione evidenziano profonde differenziazioni. Come si è visto, in generale gli indici dei prezzi all'esportazione verso la zona non euro hanno mostrato incrementi meno rilevanti di quelli che misurano le dinamiche verso la zona euro. Queste tendenze di fondo sono il risultato di andamenti settoriali fortemente differenziati.

L'impatto dei prezzi all'esportazione di prodotti energetici, nonostante il peso relativamente limitato del comparto sulla struttura di ponderazione degli indici (2,4 per cento per la zona euro e 2,9 per cento per quella non euro) ha inciso spesso in misura significativa sull'andamento degli indici generali. In particolare, nel triennio 2004-2006 gli indici al netto dell'energia hanno evidenziato una dinamica significativamente meno vivace degli indici generali.

Indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali venduti sul mercato estero, per zona di esportazione e raggruppamenti principali di industrie. Anni 2003-2008
(variazioni percentuali rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente, base 2000=100)

Raggruppamenti Principali di industrie	Anni					Trimestri				
	2003	2004	2005	2006	2007	2007	2007	2007	2008	2008
						I	II	III	IV	I
Zona euro										
Beni di consumo	+1,1	+0,5	+0,4	+0,4	+0,6	+0,3	+0,4	+0,5	+1,5	+4,2
<i>Beni di consumo durevoli</i>	+0,1	-0,5	-0,1	-0,8	+1,2	+0,2	+1,0	+1,7	+1,8	+3,4
<i>Beni di consumo non durevoli</i>	+1,6	+0,9	+0,6	+1,1	+0,4	+0,3	0,1	0,0	+1,4	+4,6
Beni strumentali	+0,2	-0,7	+0,7	+0,9	+1,4	+1,8	+1,4	+1,2	+1,1	+0,6
Prodotti intermedi	-0,6	+2,0	+1,8	+5,1	+5,1	+8,6	+7,2	+3,6	+1,4	+0,4
Energia (a)	+1,3	+26,3	+47,5	+10,7	+0,6	-12,7	-8,6	-2,5	+29,4	+41,1
Indice generale	+0,1	+1,4	+2,3	+2,9	+2,7	+3,4	+2,9	+1,8	+2,4	+3,0
<i>al netto dell'Energia</i>	+0,1	+0,8	+1,0	+2,5	+2,8	+4,2	+3,6	+2,1	+1,3	+1,5
Zona non euro										
Beni di consumo	-1,3	-0,4	+0,4	+2,2	+1,5	+2,4	+1,5	+0,8	+1,3	+2,5
<i>Beni di consumo durevoli</i>	-1,5	+1,2	+1,7	+2,2	+1,3	+2,1	0,0	+0,4	+2,4	+2,7
<i>Beni di consumo non durevoli</i>	-1,2	-1,6	-0,7	+2,2	+1,7	+2,6	+2,9	+1,0	+0,4	+2,4
Beni strumentali	-1,4	+0,3	+0,5	+4,2	+3,1	+5,0	+2,9	+2,9	+1,5	+1,0
Prodotti intermedi	-2,7	-0,1	+1,7	+1,1	+1,6	+1,4	+2,4	+2,4	-0,1	-0,9
Energia (a)	-1,6	+14,6	+28,0	+15,4	+0,4	-7,4	-5,9	-4,9	+23,8	+27,2
Indice generale	-1,8	+0,3	+1,7	+3,0	+1,8	+2,3	+1,8	+1,6	+1,8	+2,0
<i>al netto dell'Energia</i>	-1,9	0,0	+0,9	+2,4	+2,0	+2,7	+2,2	+1,9	+0,9	+0,9
Totale estero										
Beni di consumo	-0,3	0,0	+0,4	+1,5	+1,2	+1,5	+1,1	+0,7	+1,4	+3,2
<i>Beni di consumo durevoli</i>	-0,9	+0,7	+1,0	+1,2	+1,2	+1,5	+0,4	+0,9	+2,2	+2,8
<i>Beni di consumo non durevoli</i>	+0,2	-0,4	-0,2	+1,7	+1,1	+1,4	+1,5	+0,4	+0,9	+3,5
Beni strumentali	-0,7	-0,2	+0,7	+2,5	+2,1	+3,4	+2,1	+2,0	+1,3	+0,8
Prodotti intermedi	-1,7	+1,0	+1,9	+3,3	+3,5	+5,3	+5,1	+3,1	+0,7	-0,2
Energia (a)	-0,3	+19,8	+37,1	+13,1	+0,5	-10,1	-7,2	-3,7	+26,6	+33,9
Indice generale	-0,9	+0,9	+2,1	+2,9	+2,3	+2,8	+2,4	+1,8	+2,1	+2,6
<i>al netto dell'Energia</i>	-0,9	+0,4	+0,9	+2,4	+2,4	+3,4	+2,9	+2,0	+1,1	+1,3

(a) Estrazione ed agglomerazione di torba più fabbricazione di prodotti di cokeria più fabbricazione di prodotti petroliferi raffinati (la produzione e distribuzione di energia elettrica, gas e acqua non è oggetto di rilevazione)

Tavola 1

Nel 2007 le dinamiche degli indici generali e di quelli al netto dell'energia sono risultate pressoché identiche, ma alla fine dell'anno e nei primi mesi del 2008 si è registrata una divaricazione: nei primi tre mesi del 2008 il tasso tendenziale di crescita dell'indice al netto dell'energia è stato pari a circa la metà di quello relativo all'indice generale sia per l'area Uem sia per quella esterna all'Unione monetaria.

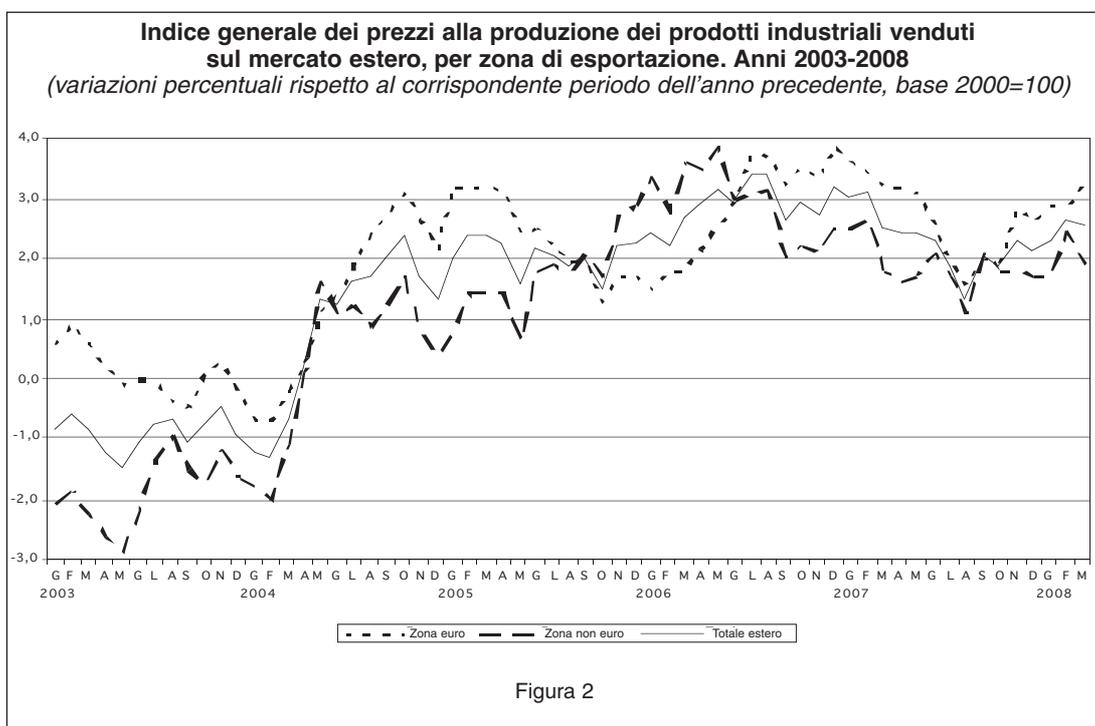
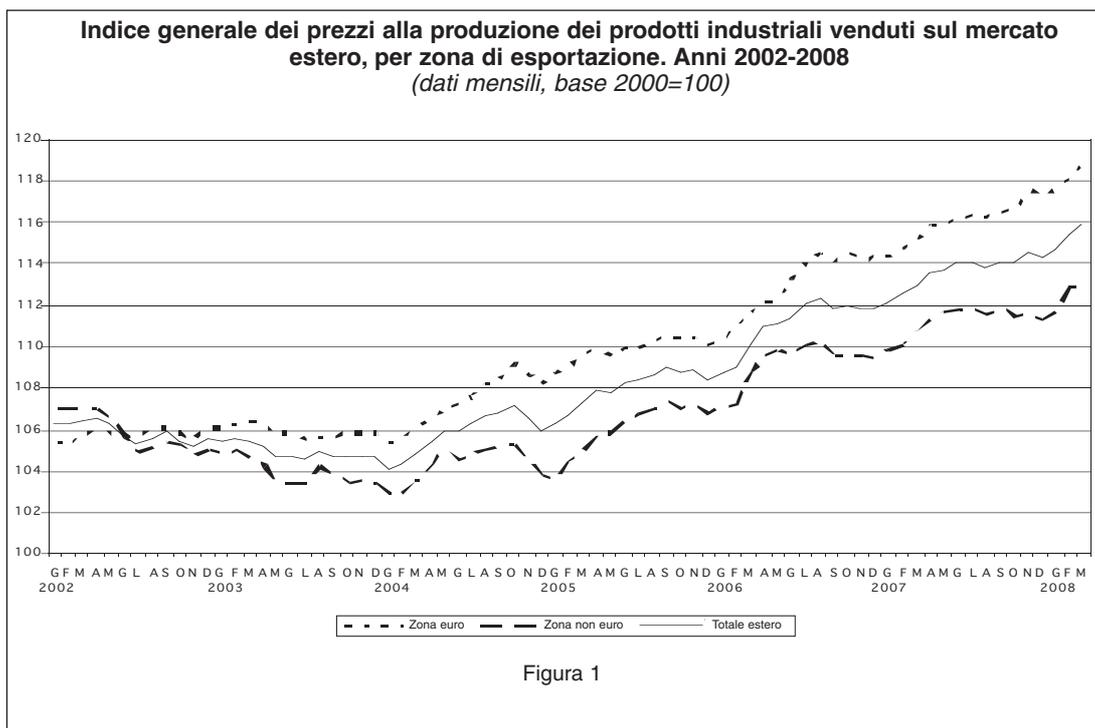
Con riferimento alle tendenze settoriali del 2007 e dei primi mesi del 2008, l'anno scorso si è registrata una crescita dei prezzi dei prodotti intermedi relativamente elevata (+3,5 per cento in complesso), trainata dall'area Uem (+5,1 per cento), a fronte di un aumento contenuto verso l'area esterna all'Unione monetaria (+1,6 per cento). Segue il comparto dei beni strumentali (+2,1 per cento in complesso), che ha mostrato una divaricazione tra incrementi dei prezzi verso l'area non Uem (+3,1 per cento) e verso quella Uem (+1,4 per cento). Le dinamiche dei prezzi all'esportazione dei beni di consumo, in media piuttosto contenute (+1,2 per cento), hanno evidenziato modeste differenziazioni tra area Uem (+0,6 per cento) e non Uem (+1,5 per cento).

L'accelerazione della crescita dei prezzi all'esportazione nel primo trimestre del 2008 scaturisce da dinamiche significativamente differenziate tra i diversi settori: la ripresa si è manifestata nei comparti dei beni di consumo e in quello energetico, con tendenze opposte nel settore dei beni intermedi e in quello dei beni strumentali. Il comparto dei beni intermedi, dopo i forti incrementi registrati nell'anno precedente, ha mostrato segnali di stabilizzazione o di diminuzione del livello degli indici determinando, dato il peso estremamente rilevante di questo comparto sulla ponderazione settoriale degli indici (41,2 per cento per la zona euro e 34,0 per cento per quella non euro), un notevole effetto di contenimento della dinamica dell'indice generale dei prezzi all'esportazione per l'area sia Uem sia non Uem. Rallentamenti della crescita dei prezzi si sono osservati anche nel comparto dei beni strumentali, con aumenti pari allo 0,8 per cento rispetto allo stesso periodo del 2007, rispetto al +1,3 per cento misurato nel quarto trimestre del 2007. Le tendenze accelerative più intense hanno riguardato il comparto energetico che, nei primi tre mesi del 2008, ha registrato un aumento dei prezzi all'export pari al 33,9 per cento in complesso, derivante da una crescita del 41,1 per cento dei prezzi verso l'area Uem e del 27,2 per cento verso l'area esterna all'Unione monetaria. Segnali di ripresa investono anche i diversi segmenti dei beni di consumo. In complesso, i prezzi dei beni di consumo sono aumentati del 3,2 per cento, un tasso nettamente superiore a quello registrato nel quarto trimestre del 2007 (+1,4 per cento). La crescita maggiore si è riscontrata per l'area Uem (+4,2 per cento), rispetto a dinamiche più contenute per quella esterna all'Unione monetaria (+2,5 per cento). Le maggiori spinte accelerative hanno investito il comparto dei beni non durevoli, i cui prezzi sono aumentati in media del 3,5 per cento (+ 4,6 per cento verso l'area Uem e +2,4 per cento verso quella non Uem).

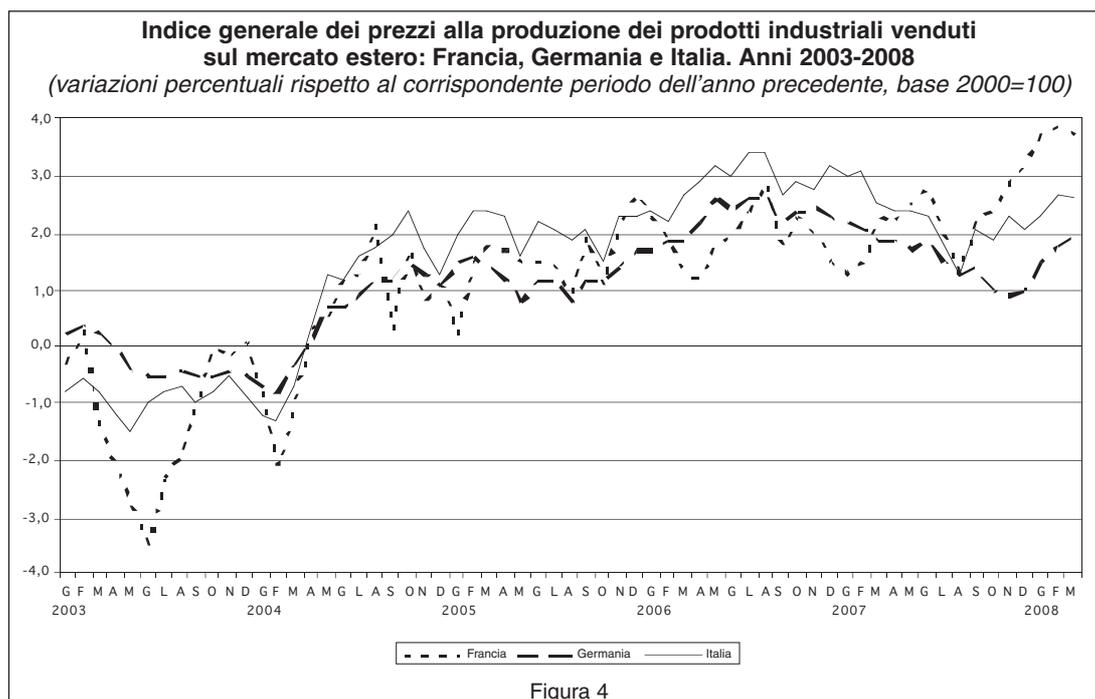
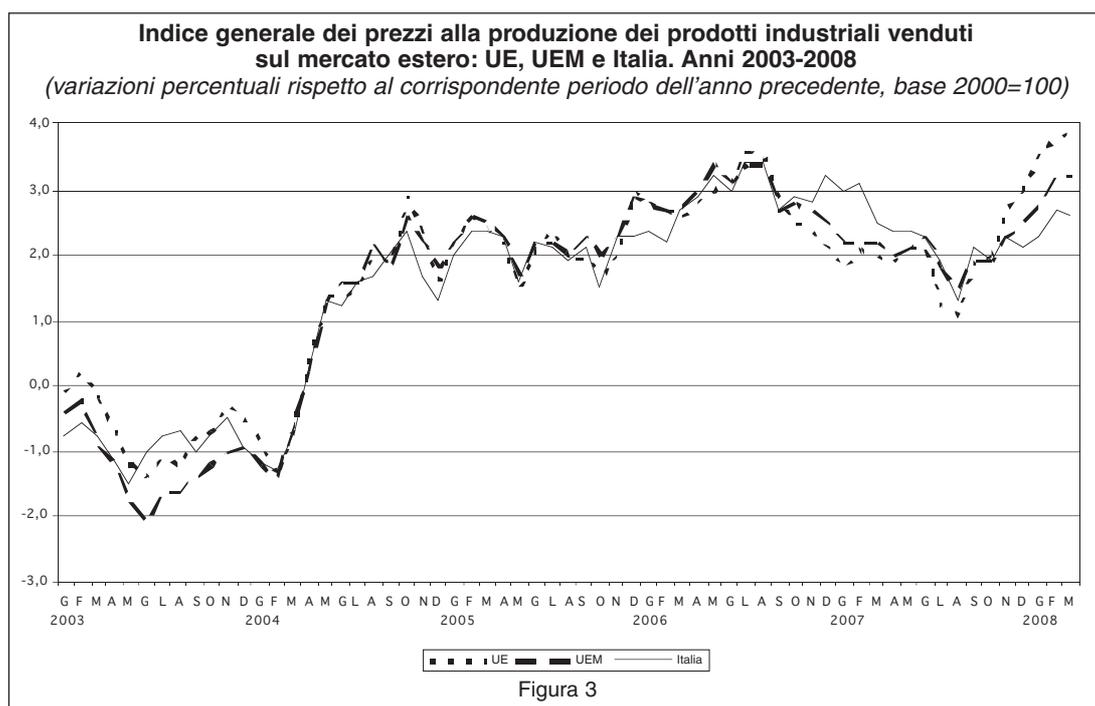
Le tendenze di fondo degli indici dei prezzi all'esportazione possono essere apprezzate tramite l'analisi grafica (Figura 1) che evidenzia una fase di diminuzione del livello dell'indice generale nel corso del 2002 e del 2003, determinata dalla contrazione dell'indice relativo alla zona non euro, a fronte di una sostanziale stabilità di quello riferito all'area dell'Unione monetaria.

A partire dall'inizio del 2004 si osserva l'avvio di una fase di crescita, con tendenze accelerative dei tassi tendenziali dell'indice della zona dell'euro, a fronte di dinamiche più modeste di quello relativo all'area esterna alla Uem (Figura 2).

Tra la seconda metà del 2005 e la primavera del 2006 l'indice della zona non euro mostra tuttavia segnali di crescita nettamente superiori a quelli dell'indice della zona dell'euro, subendo successivamente, e fino all'estate del 2007, un rallentamento più marcato.



Risulta inoltre interessante confrontare l'indice dell'Italia con quelli europei. L'indice dei prezzi all'estero dell'Italia mostra dinamiche tendenziali molto simili a quelle degli indici relativi al complesso dell'Unione europea e dell'area Uem (Figura 3). Negli ultimi due anni l'andamento dell'indice dell'Italia ha mostrato una crescita più intensa di quelli comunitari nel 2007 e tendenze più moderate nei primi mesi del 2008. I confronti con i principali partner commerciali dell'Italia segnalano una relativa omogeneità ciclica con la Germania e alcune divergenze con la Francia (Figura 4).



3. Alcuni aspetti metodologici

La rilevazione e l'elaborazione mensile dei dati consente il calcolo di tre indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali destinati all'esportazione: l'indice per la zona euro, l'indice per la zona non euro e l'indice complessivo dei prezzi alla produzione sul mercato estero. Gli indici misurano le variazioni mensili dei prezzi di transazione di beni prodotti da imprese industriali residenti in Italia e venduti sul mercato estero. I prezzi considerati fanno riferimento:

- *al primo stadio della commercializzazione, cioè alle transazioni in cui il contraente-venditore è un produttore industriale;*
- *alla produzione nazionale direttamente distribuita sul mercato estero, ossia alle vendite effettuate sul mercato estero relative a prodotti industriali fabbricati da imprese residenti sul territorio nazionale. La destinazione all'esportazione è determinata dal luogo di residenza di chi ha ordinato o acquistato il prodotto;*
- *alle transazioni effettive, cioè ai prezzi scaturiti da vendite reali. Sono esclusi, quindi, i prezzi di listino e le transazioni tra due unità appartenenti allo stesso gruppo di impresa (di cui una situata all'estero), in quanto il prezzo di vendita tra loro pattuito è un prezzo di trasferimento.*

Inoltre, il prezzo all'esportazione è calcolato FOB, al netto dell'IVA e di ogni altro onere a carico dell'acquirente, riferito alla data dell'ordinativo e non alla data in cui i prodotti lasciano la fabbrica, riferito alle clausole contrattuali più usuali (relative a quantità, qualità, imballaggio e pagamento) mantenute costanti nel tempo, espresso in euro.

La copertura degli indici riguarda i prodotti e le attività economiche rappresentativi della produzione direttamente esportata, inclusi nei settori C e D della classificazione delle attività economiche ATECO 2002, che fino alla quarta cifra (classe di attività economica) corrisponde alla classificazione statistica delle attività economiche della Comunità Europea NACE, Rev. 1.1.

I prezzi sono forniti da imprese industriali residenti in Italia con attività economica prevalente nei settori prima citati, aventi stabilimenti produttivi propri situati sul territorio nazionale e la cui produzione nazionale deve essere (in tutto o in parte) direttamente esportata all'estero. Sono escluse le imprese di intermediazione commerciale.

I prezzi si riferiscono a prodotti industriali fabbricati in serie e venduti all'estero per essere utilizzati come prodotti finiti o per essere impiegati nella produzione di altri beni, di cui è possibile seguire nel tempo l'evoluzione del relativo prezzo di vendita. Sono esclusi dall'osservazione i beni unici o su commessa, perché non originano da una produzione in serie.

I prodotti oggetto della rilevazione sono classificati secondo l'elenco della Produzione Comunitaria (PRODCOM), utilizzato nelle statistiche europee della produzione industriale.

Gli indici sono espressi in base 2000=100 e ciò consente un'armonizzazione sia a livello nazionale con le altre statistiche congiunturali (tra cui l'indice dei prezzi alla produzione dei prodotti venduti sul mercato interno), sia a livello europeo con gli analoghi indicatori calcolati dagli altri Paesi membri.

I prodotti e le imprese sono stati selezionati con criterio non probabilistico, sulla base dei valori all'esportazione più rappresentativi - valutati FOB e riferiti ai regimi definitivi (esportazioni dirette), al netto delle esportazioni temporanee e delle re-importazioni - desumibili dalle rilevazioni del commercio con l'estero per l'anno

2000. Da queste indagini è stato possibile ottenere informazioni circa il flusso delle esportazioni distinte per la zona euro e la zona non euro. I dati identificativi e strutturali delle imprese selezionate provengono dall'Archivio Statistico delle Imprese Attive (ASIA) dell'Istat.

Il campione di prodotti e di imprese per zona di esportazione, alla base del calcolo degli indici, è nel complesso pari rispettivamente a 1.556 e 874 unità (Tavola 2).

Campione di prodotti ed imprese, per zona di esportazione
(valori assoluti)

	Zona euro	Zona non euro	Totale ⁽¹⁾
Prodotti	648	585	874
Imprese	1.032	884	1.556

(1) Si tratta di prodotti ed imprese presenti nella sola zona euro, nella sola zona non euro e in entrambe le zone.

Tavola 2

I dati mensili raccolti con la rilevazione permettono il calcolo dei tre indici mensili dei prezzi alla produzione relativi al mercato estero, di tipo Laspeyres a base fissa 2000=100, a vari livelli di aggregazione economica e per Raggruppamenti Principali di Industrie (RPI).

Gli indici della sezione D (industria manifatturiera) della classificazione ATECO 2002 rappresentano più del 90 per cento del valore aggiunto totale italiano di tale sezione nell'anno 2000.

Gli indici mensili per zona euro e zona non euro sono calcolati nel seguente modo:

1. per ogni tipologia di prodotto, viene calcolato un micro-indice come rapporto tra il prezzo del mese corrente e il prezzo medio dell'anno base;
2. per ogni prodotto, l'indice di prezzo elementare si ottiene come media geometrica semplice dei micro-indici di tipologia corrispondenti;
3. la formula di Laspeyres viene utilizzata per aggregare gli indici di prezzo elementari di prodotto partendo dai livelli superiori al prodotto (4, 3, 2 cifre, 2 ed 1 lettera della classificazione NACE Rev. 1.1) fino all'indice generale.

Gli indici per zona di esportazione di cui al punto 3 sono calcolati sulla base di due strutture fisse di pesi a livello di prodotto, che esprimono l'importanza relativa dei prodotti nelle due zone di esportazione nell'anno 2000.

L'indice mensile estero totale viene calcolato ai vari livelli di aggregazione fino all'indice generale come media aritmetica ponderata degli indici zona euro e zona non euro, con pesi pari alla somma dei pesi delle due zone.

La struttura di ponderazione degli indici è stata definita sulla base del valore all'esportazione realizzato nel 2000 dalle imprese industriali residenti in Italia, desumibile dalle statistiche del commercio estero.

Riferimenti bibliografici

Eurostat (2002) Methodology of short-term business statistics. Interpretation and guidelines, Methods and nomenclatures, Theme 4 Industry, trade and services.

Eurostat (2006) Methodology of short-term business statistics. Interpretation and guidelines, Methods and nomenclatures, Theme Industry, trade and services.

Istat (2003) Classificazione delle attività economiche – Ateco 2002, Metodi e Norme, n. 18.

L'OFFSHORING DI SERVIZI IN ITALIA E IN EUROPA*

Introduzione

Da circa tre decenni, si assiste ad una crescente frammentazione internazionale delle attività produttive. Nel tentativo di realizzare risparmi di costo, le imprese delocalizzano intere fasi del processo produttivo in paesi con maggiore dotazione relativa dei fattori in cui ciascuna fase è intensiva. La delocalizzazione può avvenire sia mediante Investimenti diretti esteri, sia mediante l'utilizzo di contratti di licenza con imprese estere: nel primo caso, si parla di trasferimento della produzione all'interno di un'impresa multinazionale, mentre nel secondo caso si parla di outsourcing internazionale; la combinazione di queste due modalità è generalmente indicata con il termine *offshoring* (Helpman, 2006).¹

Inizialmente, la maggior parte delle fasi trasferite all'estero era costituita da attività produttive, come la realizzazione di componenti o l'assemblaggio del prodotto finito. Come ampiamente documentato, tra gli altri, da Feenstra (1998), Hummels et al. (2001) e Feenstra e Hanson (2003), questo tipo di *offshoring* ha stimolato una forte crescita del commercio di beni intermedi: i componenti prodotti all'estero, infatti, vengono reimportati dall'impresa per essere sottoposti ad ulteriore lavorazione; oppure, i prodotti assemblati in paesi diversi vengono importati dall'impresa per essere venduti sul mercato domestico o esportati.

I recenti sviluppi nelle tecnologie di informazione e comunicazione, però, hanno consentito alle imprese di delocalizzare anche un numero crescente di fasi terziarie del processo. Il primo esempio di *offshoring* di servizi risale probabilmente alla prima metà degli anni novanta, con la creazione di call centers in India da parte di imprese americane e britanniche. Progressivamente, questa pratica è stata estesa ad attività a maggiore valore aggiunto, come la contabilità, la compilazione dei moduli fiscali, la consulenza ingegneristica, il software applicativo, i servizi radiologici e molte altre.

L'obiettivo di questo lavoro è fornire evidenza empirica sul fenomeno dell'*offshoring* di servizi in Italia e in Europa. A questo scopo, utilizzeremo le matrici di importazione recentemente messe a disposizione dall'Eurostat e dall'Istat. Queste matrici, che fanno parte del sistema delle tavole Input-Output, riportano il valore settoriale delle importazioni di beni e servizi, e per questo consentono di costruire indicatori sintetici di *offshoring*; inoltre, esse utilizzano un metodo di classificazione uniforme all'interno dell'Unione europea, e per questo consentono di confrontare gli indicatori tra paesi. Ci concentreremo su 10 Membri dell'Ue-15 e illustreremo l'andamento del fenomeno nel decennio passato, sia in aggregato sia nei due comparti manifatturiero e terziario. Presenteremo poi evidenza sull'*offshoring* di due specifiche tipologie di servizi, le attività professionali e i servizi informatici, che costituiscono la quota maggiore del fenomeno. Infine, approfondiremo l'analisi sull'Italia, con l'intento di mettere in luce eventuali differenze fra singoli settori manifatturieri e terziari.

I risultati principali dell'analisi possono essere così riassunti. L'*offshoring* di servizi appare ancora un fenomeno limitato in Europa, soprattutto se confrontato con

* di Rosario Crinò, Università degli Studi di Milano e CESPRI – Università Bocconi

¹ Il termine *outsourcing* indica il trasferimento di attività ad un'impresa non affiliata, sia domestica che estera. Il termine *offshoring* indica invece il trasferimento di attività all'estero, sia in imprese affiliate che in imprese non affiliate (OECD, 2007).

l'offshoring di beni intermedi. Tuttavia, l'offshoring di servizi è cresciuto molto più velocemente di quello di materiali nell'ultimo decennio. Benché sia il settore terziario a caratterizzarsi per il maggiore ricorso a strategie di delocalizzazione di servizi, il manifatturiero sta velocemente recuperando terreno. In Italia, sono le industrie terziarie e quelle manifatturiere più complesse a fare attualmente maggior ricorso all'offshoring di servizi.

La parte restante del lavoro è strutturata come segue. Nella Sezione 2, presenteremo i dati e l'indicatore di offshoring di servizi. Nella Sezione 3, illustreremo l'andamento dell'offshoring nei 10 paesi del campione, mentre nella Sezione 4 approfondiremo l'analisi sull'Italia. Concluderemo, infine, nella Sezione 5.

1. Dati e indicatori di offshoring

La fonte principale di dati per questo lavoro sono le matrici di importazione Eurostat e Istat.² Queste ultime forniscono, per ciascun settore NACE a 2 cifre, il valore di tutti i diversi beni intermedi, e di tutti i diversi servizi acquistati dall'estero in un dato anno. Grazie all'adozione di un comune sistema di contabilità nazionale, il sistema ESA-95, la classificazione settoriale e merceologica delle matrici è uguale fra i paesi membri dell'Ue. A fronte di ciò, non tutti i paesi hanno messo a disposizione le matrici per lo stesso periodo temporale, e ciò rende difficile costruire delle serie storiche uniformi. Dove possibile, dunque, utilizzeremo i dati ufficiali sulle importazioni settoriali di servizi per costruire l'indicatore di offshoring. Nei casi in cui il numero di matrici è troppo limitato, stimeremo invece le importazioni utilizzando la metodologia proposta da Feenstra and Hanson (1999) e illustrata in dettaglio di seguito.³

Ad oggi, non tutti i paesi Ue hanno reso disponibili le matrici di importazione. Per questo, il campione include solo 10 Membri dell'Ue 15. Per ciascuno di essi, sono disponibili informazioni su 20 settori, 13 manifatturieri e 7 terziari. Il periodo di analisi è il decennio 1995-2004. La Tabella 1 riporta i dettagli sulla composizione del campione. Essa mostra anche che le matrici di importazione annuali sono disponibili solo per 5 paesi: Danimarca, Finlandia, Francia, Italia e Paesi Bassi. Per gli altri, è invece disponibile solo una coppia di matrici, relativa agli anni 1995 e 2000.

La misura di offshoring di servizi che utilizzeremo è la quota dei servizi importati sul totale degli input acquistati da ciascun settore (Amiti e Wei, 2005). Definiamo con I_{ist} le importazioni del servizio s da parte del settore i nell'anno t . L'indicatore (SOS) sarà costruito come:

$$SOS_{it} = (\sum_s I_{ist}) / INP_{it}$$

dove INP_{it} sono gli acquisti totali di input, che includono sia i beni intermedi sia i servizi, acquistati sia sul mercato domestico sia dall'estero. Per i 5 paesi con matrici di importazione annuali, il valore di I_{ist} è riportato dalle matrici stesse; il valore di INP_{it} , invece, è ottenuto dalle tavole degli impieghi, un altro componente del sistema Input-Output. Includeremo nell'indicatore di offshoring le importazioni di quattro tipologie di servizi: telecomunicazione, assicurazione e finanza, servizi informatici, servizi professionali.

² Per l'Italia, le matrici sono disponibili sul sito http://www.istat.it/dati/dataset/20061023_00/. Per gli altri paesi analizzati, le matrici sono disponibili sul sito http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=2474,54156821,2474_54764840&_dad=portal&_schema=PORTAL.

³ Si veda anche Crinò (2007a,b).

Tabella 1 - Composizione del campione

Paesi	Disponibilità matrici di importazione (Fonte)
Italia	1995-2005 (Istat)
Austria	1995, 2000 (Eurostat)
Belgio	1995, 2000 (Eurostat)
Danimarca	1995, 2000-2004 (Eurostat)
Finlandia	1995-2005 (Eurostat)
Francia	2000-2004 (Eurostat)
Germania	1995, 2000 (Eurostat)
Paesi Bassi	1995-2002, 2004 (Eurostat)
Spagna	1995, 2000 (Eurostat)
Svezia	1995, 2000 (Eurostat)
UK	1995 (Eurostat), 1998 (OECD)

Codice ATECO	Denominazione settore
15-16	Alimentari, bevande, tabacco
17-19	Tessile, abbigliamento, cuoio
20	Legno
21-22	Carta ed editoria
23	Raffinazione petrolifera
24	Chimica
25	Gomma e plastica
26	Minerali non metallici
27-28	Metalli e prodotti in metallo
29	Meccanica
30-33	Macchine per ufficio, elettriche e per le telecomunicazioni
34-35	Autoveicoli e altri mezzi di trasporto
36-37	Mobili e altri manufatti
50	Commercio di veicoli
51	Commercio all'ingrosso
52	Commercio al dettaglio
60-63	Trasporti
64	Poste e telecomunicazioni
70	Attività di servizi immobiliari
71-74	Noleggio, informatica, R&S, altre attività professionali

Per gli altri paesi, il valore di I_{ist} deve essere stimato. A tal fine, utilizzeremo la matrice di importazione del 2000 per calcolare la quota di ciascuno dei 20 settori sulle importazioni totali delle quattro categorie di servizi in quell'anno. Utilizzeremo poi le quote così calcolate per attribuire a ciascun settore una frazione delle importazioni totali dei quattro tipi di servizi negli anni restanti. Definita con τ_{is}^{00} la quota del settore i sulle importazioni totali del servizio s nel 2000, I_{ist} verrà dunque calcolato come:

$$I_{ist} = \tau_{is}^{00} * M_{st}$$

dove M_{st} sono le importazioni totali del servizio s nell'anno t .⁴

Utilizzando lo stesso procedimento, calcoleremo un indicatore analogo per l'offshoring di beni intermedi, che servirà da termine di paragone nell'analisi seguente. Includeremo nel calcolo le importazioni di tutti i beni intermedi effettuate da ciascun settore. Feenstra e Hanson (1999, 2003) definiscono questa una "misura allar-

⁴ Per questi paesi, INP_{it} è ottenuto dal database EUKLEMS. Poiché in questi casi non è sempre possibile scorporare dagli input intermedi gli acquisti di prodotti energetici, questi ultimi sono inclusi nel denominatore della formula di SOS in tutti e 10 i paesi del campione, al fine di rendere comparabili gli indicatori. I risultati potrebbero dunque risentire delle oscillazioni dei prezzi di questi beni nel corso del decennio.

gata” dell’offshoring, perché include anche le importazioni di beni intermedi prodotti da settori diversi da quello a cui si riferisce l’indicatore. Una “misura ristretta” del fenomeno, invece, includerebbe solo le importazioni di beni intermedi prodotti da quello stesso settore, e verrebbe dunque costruita utilizzando le celle lungo la diagonale principale della matrice di importazione.

2. L’offshoring di servizi in Europa

La Tabella 2 riporta i valori dell’indicatore di offshoring di servizi per i dieci paesi del campione nel 1995, nel 2000 e nel 2004; per confronto, la tabella riporta anche i valori dell’indicatore di offshoring di beni intermedi. I risultati suggeriscono che l’offshoring di servizi è un fenomeno ancora limitato in Europa: la quota di servizi importati sul totale degli acquisti di input varia infatti dall’1,2 per cento (Francia e Regno Unito) al 5,5 per cento (Svezia); la quota di beni intermedi, invece, varia dal 14,4 per cento (Francia) al 25 per cento (Svezia). L’Italia non differisce particolarmente dagli altri paesi europei: l’indicatore di offshoring di servizi è pari all’1,6 per cento, mentre quello di offshoring di beni intermedi è uguale al 14,5 per cento. La minore importanza dell’offshoring di servizi rispetto a quella di beni intermedi è comune anche agli Stati Uniti, dove i due indicatori ammontano attualmente al 4 e 16 per cento, rispettivamente (Crinò, 2007a).

Tabella 2 - Indicatori di offshoring per paese (%)

		Offshoring di servizi				Offshoring di beni intermedi			
		1995	2000	2004	Variazione 1995-2004	1995	2000	2004	Variazione 1995-2004
Italia	Media	1,45	1,52	1,56	7,59	14,23	14,74	14,47	1,69
	Dev. Std.	1,58	1,84	1,73		11,67	12,30	12,30	
Belgio	Media	-	-	3,15	-	26,93	33,57	37,40	38,88
	Dev. Std.	-	-	3,10		21,26	28,82	30,21	
Danimarca	Media	0,82	1,99	2,27	176,83	24,96	25,36	24,00	-3,85
	Dev. Std.	0,88	1,87	1,87		17,37	17,20	16,07	
Finlandia	Media	2,62	2,71	2,32	-11,45	18,52	19,43	20,03	8,15
	Dev. Std.	0,77	1,06	1,34		14,14	13,06	13,53	
Francia	Media	-	1,33	1,18	-11,28	-	14,99	14,39	-4,00
	Dev. Std.	-	1,04	0,83		-	7,80	7,69	
Germania	Media	1,86	2,00	2,08	11,83	13,63	17,37	14,90	9,32
	Dev. Std.	4,38	3,23	3,21		10,70	13,85	13,67	
Paesi Bassi	Media	3,24	4,06	5,05	55,86	27,60	26,86	22,73	-17,64
	Dev. Std.	4,53	5,60	5,66		17,38	16,16	14,79	
Regno Unito	Media	0,67	1,05	1,29	92,54	22,23	24,07	20,24	-8,95
	Dev. Std.	0,81	0,79	0,84		15,83	19,63	16,83	
Spagna	Media	1,41	1,74	2,03	43,97	15,67	19,83	20,76	32,48
	Dev. Std.	2,35	1,92	2,21		15,62	20,29	20,67	
Svezia	Media	-	5,38	5,45	1,30	23,20	24,15	24,66	6,29
	Dev. Std.	-	13,62	13,62		14,68	15,50	15,56	

Fonte: Eurostat e Istat, come da Tabella 1.

Note: l’indicatore di offshoring è la quota di servizi o beni intermedi importati sugli acquisti totali di input. In caso di valori mancanti o nulli per il 1995, la variazione percentuale è calcolata sul 2000.

Nonostante la minore dimensione relativa, l’offshoring di servizi è rapidamente cresciuto nell’ultimo decennio. La Tabella 2 mostra che la crescita è stata sperimentata da tutti i paesi del campione, con le sole eccezioni di Finlandia e Francia. Inoltre,

i tassi di crescita dell'offshoring di servizi sono stati significativamente più alti di quelli dell'offshoring di beni intermedi, con l'unica eccezione della Svezia; invero, l'offshoring di beni intermedi si è addirittura ridotto in quattro dei dieci paesi: Danimarca, Francia, Paesi Bassi e Regno Unito. Anche in questo caso, l'Italia mostra un andamento simile a quello delle altre economie europee: l'offshoring di servizi è cresciuto del 7,6 per cento tra il 1995 e il 2004, mentre l'offshoring di materiali è rimasto pressoché costante (+1,7 per cento). Bisogna tuttavia notare che il tasso di crescita dell'offshoring di servizi nel nostro paese è fra i più bassi, secondo solo a quello della Svezia, che però partiva da livelli assoluti molto più alti nel 2000. Ciò può essere evidenza del fatto che le imprese italiane hanno finora sfruttato in misura sub-ottimale le opportunità offerte dalla delocalizzazione di attività di servizi, o più semplicemente riflettere una diversa composizione settoriale delle attività nel nostro paese, caratterizzata da un maggiore peso dei servizi non-tradabile.

La Tabella 3 ripete l'analisi precedente distinguendo tra manifatturiero e servizi. Non sorprendentemente, l'offshoring di servizi è più importante nel settore ter-

Tabella 3 - Indicatori di offshoring per paese e settore (%)

				Variazione				Variazione		
		1995	2000	2004	1995-2004	1995	2000	2004	1995-2004	
		Offshoring di servizi				Offshoring di beni intermedi				
Italia	Manifatturiero	Media	0,93	0,99	1,12	20,43	20,84	21,56	21,41	2,74
		Dev. Std.	0,62	0,81	0,85		9,14	9,92	9,71	
	Servizi	Media	2,41	2,50	2,37	-1,66	1,94	2,07	1,58	-18,56
		Dev. Std.	2,26	2,66	2,52		1,19	1,41	1,03	
Belgio	Manifatturiero	Media	-	-	1,65	-	37,19	47,83	52,05	39,96
		Dev. Std.	-	-	1,24	-	17,98	26,13	27,90	
	Servizi	Media	-	-	5,91	-	9,35	9,12	12,28	31,34
		Dev. Std.	-	-	3,61	-	13,53	11,70	11,94	
Danimarca	Manifatturiero	Media	0,91	1,29	1,56	71,43	34,01	34,33	32,49	-4,47
		Dev. Std.	1,02	0,93	1,02		13,73	13,43	12,45	
	Servizi	Media	0,66	3,29	3,58	442,42	8,16	8,70	8,23	0,86
		Dev. Std.	0,47	2,43	2,36		8,81	9,13	8,21	
Finlandia	Manifatturiero	Media	2,58	2,33	1,95	-24,42	24,92	24,89	25,82	3,61
		Dev. Std.	0,65	0,94	1,42		13,60	12,58	13,12	
	Servizi	Media	2,68	3,43	3,01	12,31	6,64	9,29	9,27	39,61
		Dev. Std.	0,96	0,91	0,82		3,32	5,95	5,05	
Francia	Manifatturiero	Media	-	0,74	0,74	0,00	-	18,50	17,90	-3,24
		Dev. Std.	-	0,17	0,21		-	7,14	7,00	
	Servizi	Media	-	2,41	2,01	-16,60	-	8,46	7,87	-6,97
		Dev. Std.	-	1,10	0,91		-	3,67	3,59	
Germania	Manifatturiero	Media	0,59	0,98	1,06	79,66	18,54	23,30	20,59	11,06
		Dev. Std.	0,86	1,36	1,45		9,40	12,25	13,30	
	Servizi	Media	4,23	3,90	3,97	-6,15	4,51	6,37	4,33	-3,99
		Dev. Std.	6,78	4,62	4,53		5,91	9,15	5,81	
Paesi Bassi	Manifatturiero	Media	1,13	1,82	3,16	179,65	36,57	35,28	30,92	-15,45
		Dev. Std.	1,28	2,91	4,24		13,92	12,83	11,08	
	Servizi	Media	7,17	8,22	8,57	19,53	10,96	11,22	7,53	-31,30
		Dev. Std.	5,69	6,95	6,34		8,77	7,99	6,41	
Regno Unito	Manifatturiero	Media	0,30	0,73	1,00	233,33	26,78	31,05	28,45	6,24
		Dev. Std.	0,09	0,21	0,38		16,26	20,35	15,92	
	Servizi	Media	1,36	1,65	1,82	33,82	13,78	11,10	6,15	-55,37
		Dev. Std.	1,07	1,09	1,16		10,77	8,62	4,45	
Spagna	Manifatturiero	Media	0,85	1,42	1,77	108,24	22,41	28,60	29,85	33,20
		Dev. Std.	0,74	1,30	1,65		15,57	20,30	20,33	
	Servizi	Media	2,45	2,34	2,52	2,86	3,15	3,55	3,86	22,54
		Dev. Std.	3,66	2,66	2,97		2,39	1,66	3,70	
Svezia	Manifatturiero	Media	-	2,08	2,16	3,85	27,22	28,40	29,37	7,90
		Dev. Std.	-	1,23	1,25		14,48	15,37	15,27	
	Servizi	Media	-	11,53	11,58	0,43	10,13	10,35	10,52	3,85
		Dev. Std.	-	21,91	21,90		3,43	1,87	1,73	

Fonte: Eurostat e Istat, come da Tabella 1.

Note: l'indicatore di offshoring è la quota di servizi o beni intermedi importati sugli acquisti totali di input. In caso di valori mancanti o nulli per il 1995, la variazione percentuale è calcolata sul 2000.

ziario in tutti i paesi del campione: l'indicatore varia dal 2 per cento in Francia al 12 per cento in Svezia; al contrario, nel manifatturiero esso oscilla dallo 0,7 per cento della Francia al 3,2 per cento dei Paesi Bassi. Specularmente, l'offshoring di beni intermedi è di gran lunga maggiore nel manifatturiero: in questo comparto, l'indicatore assume valori compresi fra il 18 per cento (Francia) e il 52 per cento (Belgio), mentre nel terziario esso oscilla tra l'1,6 per cento (Italia) e il 12,3 per cento (Belgio).

È interessante notare, tuttavia, come la crescita aggregata dell'offshoring di servizi documentata in precedenza sia stata trainata, quasi ovunque, dal settore manifatturiero; fanno eccezione solo la Danimarca e la Finlandia. Alla luce del fatto che l'offshoring di servizi è ancora sostanzialmente inferiore in questo comparto, tali andamenti suggeriscono che esistono margini significativi di crescita da sfruttare negli anni futuri. A tal proposito, bisogna anche ricordare che il progresso tecnico continuerà verosimilmente ad allentare i vincoli tecnologici alla commerciabilità dei servizi nei prossimi anni.

Tabella 4 - Offshoring di servizi professionali e informatici per paese e settore (%)

				Variazione				Variazione		
		1995	2000	2004	1995-2004	1995	2000	2004	1995-2004	
		Noleggio, R&S, attività professionali				Computer e servizi connessi				
Italia	Manifatturiero	Media	0,65	0,72	0,82	26,15	0,02	0,08	0,04	100,00
		Dev. Std.	0,38	0,41	0,49		0,05	0,21	0,08	
	Servizi	Media	1,37	1,26	1,15	-16,06	0,04	0,17	0,25	525,00
		Dev. Std.	1,20	1,08	0,74		0,07	0,27	0,44	
Belgio	Manifatturiero	Media	-	-	1,41	-	-	-	0,09	-
		Dev. Std.	-	-	1,10	-	-	-	0,13	-
	Servizi	Media	-	-	3,92	-	-	-	0,72	-
		Dev. Std.	-	-	2,65	-	-	-	0,67	-
Danimarca	Manifatturiero	Media	0,81	0,90	1,01	24,69	0,02	0,13	0,13	550,00
		Dev. Std.	1,05	0,88	0,92		0,01	0,10	0,14	
	Servizi	Media	0,12	1,40	1,72	1333,33	0,09	0,78	0,68	655,56
		Dev. Std.	0,24	1,32	1,53		0,09	1,01	0,90	
Finlandia	Manifatturiero	Media	2,33	2,04	1,76	-24,46	0,01	0,05	0,09	800,00
		Dev. Std.	0,64	0,94	1,39		0,00	0,02	0,06	
	Servizi	Media	1,75	2,69	2,49	42,29	0,08	0,03	0,06	-25,00
		Dev. Std.	1,14	0,66	0,88		0,03	0,02	0,03	
Francia	Manifatturiero	Media	-	0,57	0,63	10,53	-	0,01	0,01	0,00
		Dev. Std.	-	0,15	0,20		-	0,00	0,00	
	Servizi	Media	-	1,48	1,50	1,35	-	0,04	0,04	0,00
		Dev. Std.	-	0,92	0,92		-	0,02	0,02	
Germania	Manifatturiero	Media	0,52	0,82	0,86	65,38	0,03	0,09	0,11	266,67
		Dev. Std.	0,87	1,37	1,45		0,04	0,10	0,13	
	Servizi	Media	1,65	2,16	2,23	35,15	0,20	0,43	0,48	140,00
		Dev. Std.	2,46	3,37	3,45		0,24	0,45	0,50	
Paesi Bassi	Manifatturiero	Media	1,03	1,64	2,39	132,04	0,05	0,13	0,11	120,00
		Dev. Std.	1,33	2,95	4,30		0,04	0,08	0,08	
	Servizi	Media	4,89	5,41	5,01	2,45	0,13	0,19	0,12	-7,69
		Dev. Std.	3,20	2,83	2,37		0,14	0,17	0,09	
Regno Unito	Manifatturiero	Media	0,22	0,55	0,73	231,82	0,04	0,03	0,06	50,00
		Dev. Std.	0,07	0,18	0,31		0,03	0,01	0,04	
	Servizi	Media	0,72	1,05	1,11	54,17	0,26	0,10	0,20	-23,08
		Dev. Std.	0,86	1,07	1,12		0,15	0,05	0,10	
Spagna	Manifatturiero	Media	0,75	1,35	1,66	121,33	0,00	0,00	0,00	0,00
		Dev. Std.	0,76	1,33	1,69		0,00	0,00	0,00	
	Servizi	Media	0,89	1,24	1,24	39,33	0,03	0,05	0,04	33,33
		Dev. Std.	1,12	1,65	1,68		0,09	0,13	0,10	
Svezia	Manifatturiero	Media	-	1,82	1,89	3,85	-	0,07	0,06	-14,29
		Dev. Std.	-	1,19	1,18		-	0,04	0,04	
	Servizi	Media	-	9,69	9,80	1,14	-	0,63	0,58	-7,94
		Dev. Std.	-	20,89	21,04		-	1,07	0,98	

Fonte: Eurostat e Istat, come da Tabella 1.

Note: l'indicatore di offshoring è la quota di servizi professionali o informatici importati sugli acquisti totali di input. In caso di valori mancanti o nulli per il 1995, la variazione percentuale è calcolata sul 2000.

Passiamo adesso ad analizzare l'offshoring di due delle quattro categorie di servizi utilizzate per il calcolo dell'indicatore: servizi informatici e servizi professionali. Confrontando la Tabella 3 con la Tabella 4, si evince che questi ultimi rappresentano, congiuntamente, circa il 70 per cento dell'offshoring totale dei paesi del campione. Queste attività, inoltre, occupano mediamente lavoratori ad alte qualifiche e pagano salari elevati; per questo, la loro crescente delocalizzazione ha stimolato un vivace dibattito sulle possibili conseguenze per il mercato del lavoro domestico (per alcune rassegne, si veda Bhagwati et al., 2004, Mankiw e Swagel, 2006, Crinò, 2008). Riteniamo dunque interessante soffermarci su di esse per un momento.

Coerentemente con il quadro emerso in precedenza, la Tabella 4 suggerisce che l'offshoring di servizi informatici e di servizi professionali è maggiore nel settore terziario. Ancora una volta, però, la crescita è stata generalmente più sostenuta nel manifatturiero, sebbene adesso si riscontri maggiore eterogeneità sia tra i diversi paesi che tra i due servizi. In Italia, ad esempio, l'offshoring di servizi professionali è cresciuto nel manifatturiero, ma si è ridotto nel terziario; l'offshoring di servizi informatici è invece cresciuto in entrambi i comparti, sebbene in misura di gran lunga superiore nei servizi. L'opposto è avvenuto in Finlandia, dove l'offshoring di servizi professionali è diminuito nel manifatturiero ed aumentato nei servizi, mentre quello di servizi informatici è aumentato nel manifatturiero e diminuito nel terziario.

Passando ai livelli, l'eterogeneità fra paesi è soprattutto evidente nel caso dei servizi professionali. L'offshoring è infatti sistematicamente più alto nei paesi scandinavi e dell'Europa del Nord, dove la quota di importazioni di tali servizi sul totale degli acquisti di input varia fra l'1,7 per cento della Danimarca e il 10 per cento della Svezia. Nell'Europa centrale e meridionale, i valori dell'indicatore rimangono invece intorno all'1 per cento, con l'unica, interessante eccezione della Germania (2,2 per cento).

3. L'offshoring di servizi in Italia

Dall'analisi precedente è emerso che l'andamento complessivo dell'offshoring di servizi in Italia è generalmente coerente con quello degli altri paesi europei. Ci chiediamo adesso se esistano differenze di rilievo tra i settori manifatturieri e terziari che compongono il nostro campione.

La Tabella 5 riporta i valori degli indicatori di offshoring di servizi e di beni intermedi per tutti i settori. Emerge una chiara eterogeneità sia nel manifatturiero che nei servizi. Partendo dal primo comparto, due settori mostrano livelli di offshoring notevolmente superiori alla media: macchine elettriche, da ufficio e per le comunicazioni (3,8 per cento), e chimica (1,5 per cento); questi ultimi hanno anche il maggiore livello di offshoring di beni intermedi. Si nota poi un gruppo di settori con livelli di offshoring di servizi simili alla media del comparto: appartengono a questo gruppo sia industrie tradizionali come il tessile e il legno, sia produzioni più complesse e a maggiori economie di scala come la meccanica e la carta; generalmente, questi settori mostrano livelli relativamente maggiori di offshoring di beni intermedi. Infine, l'offshoring di servizi è minima nell'alimentare, nella metallurgia, nella produzione di minerali non metallici e in quella di gomma e plastica. Passando al terziario, il settore delle telecomunicazioni ha il massimo livello di offshoring di servizi (8 per cento), seguito dalle attività professionali (3,5 per cento). L'offshoring di servizi è invece meno importante nei trasporti e nel commercio.

L'eterogeneità tra settori è notevole anche in termini di tassi di crescita. Se infatti la chimica e le macchine elettriche da ufficio e per le comunicazioni occupano

Tabella 5 - Indicatori di *offshoring* per settore in Italia (%)

Settore NACE	1995	2000	2004	Variazione 1995-2004	1995	2000	2004	Variazione 1995-2004
	<i>Offshoring di servizi</i>				<i>Offshoring di beni intermedi</i>			
Alim., bev., tabac. (15-16)	0,46	0,53	0,58	26,09	8,97	9,31	10,21	13,82
Tess., abbigl., cuoio (17-19)	0,74	0,83	1,04	40,54	17,23	20,46	21,71	26,00
Legno (20)	1,08	1,08	1,30	20,37	14,91	14,84	15,53	4,16
Carta ed editoria (21-22)	0,77	0,84	1,07	38,96	22,78	21,51	18,79	-17,52
Raffinazione petrolio (23)	0,74	0,63	0,69	-6,76	9,40	8,18	10,18	8,30
Chimica (24)	1,17	1,18	1,49	27,35	40,09	41,82	45,13	12,57
Gomma e plastica (25)	0,53	0,52	0,61	15,09	29,22	30,31	28,79	-1,47
Minerali non metall. (26)	0,36	0,30	0,31	-13,89	10,50	10,19	8,75	-16,67
Metalli e prod. in metallo (27-28)	0,41	0,43	0,44	7,32	23,22	23,07	26,30	13,26
Meccanica (29)	0,83	0,81	0,87	4,82	14,17	15,47	15,66	10,52
Macchine ufficio, elettr., comunic. (30-33)	2,86	3,60	3,79	32,52	32,75	35,77	30,31	-7,45
Autov. e altri mezzi trasp. (34-35)	1,00	0,96	1,06	6,00	24,65	27,98	25,39	3,00
Mobili, manif. n.a.c. (36-37)	1,10	1,15	1,35	22,73	23,05	21,34	21,63	-6,16
Commercio veicoli (50)	0,71	0,60	0,88	23,94	2,05	1,95	2,50	21,95
Commercio ingrosso (51)	0,68	0,58	0,83	22,06	1,85	1,74	1,39	-24,86
Commercio dettaglio (52)	0,60	0,52	0,56	-6,67	0,28	0,26	0,21	-25,00
Trasporti (60-63)	0,84	0,62	1,02	21,43	2,89	2,57	1,74	-39,79
Poste e telecom. (64)	6,90	7,89	7,99	15,80	3,16	4,36	1,58	-50,00
Attività serv. immobil. (70)	3,30	2,78	1,80	-45,45	0,17	0,25	0,33	94,12
Noleggio, info., R&S, att. prof. (71-74)	3,86	4,50	3,54	-8,29	3,19	3,34	3,33	4,39

Fonte: Istat.

Note: l'indicatore di *offshoring* è la quota di servizi o beni intermedi importati sugli acquisti totali di input. In caso di valori mancanti o nulli per il 1995, la variazione percentuale è calcolata sul 2000.Tabella 6 - *Offshoring* di servizi professionali e informatici per settore in Italia (%)

Settore NACE	1995	2000	2004	Variazione 1995-2004	1995	2000	2004	Variazione 1995-2004
	<i>Noleggio, R&S, attività professionali</i>				<i>Computer e servizi connessi</i>			
Alim., bev., tabac. (15-16)	0,36	0,46	0,50	38,89	0,00	0,01	0,01	0,00
Tess., abbigl., cuoio (17-19)	0,61	0,75	0,93	52,46	0,00	0,01	0,01	0,00
Legno (20)	0,74	0,80	0,92	24,32	0,01	0,03	0,02	100,00
Carta ed editoria (21-22)	0,55	0,63	0,79	43,64	0,01	0,07	0,08	700,00
Raffinazione petrolio (23)	0,54	0,54	0,56	3,70	0,00	0,01	0,02	100,00
Chimica (24)	0,85	0,96	1,17	37,65	0,00	0,02	0,02	0,00
Gomma e plastica (25)	0,37	0,41	0,48	29,73	0,00	0,01	0,02	100,00
Minerali non metall. (26)	0,20	0,22	0,21	5,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Metalli e prod. in metallo (27-28)	0,26	0,32	0,31	19,23	0,00	0,02	0,01	-50,00
Meccanica (29)	0,62	0,68	0,70	12,90	0,00	0,01	0,02	100,00
Macchine ufficio, elettr., comunic. (30-33)	1,69	1,85	2,15	27,22	0,17	0,77	0,31	82,35
Autov. e altri mezzi trasp. (34-35)	0,80	0,83	0,89	11,25	0,00	0,02	0,02	0,00
Mobili, manif. n.a.c. (36-37)	0,85	0,93	1,05	23,53	0,01	0,04	0,03	200,00
Commercio veicoli (50)	0,53	0,48	0,74	39,62	0,01	0,03	0,04	300,00
Commercio ingrosso (51)	0,48	0,45	0,69	43,75	0,01	0,03	0,03	200,00
Commercio dettaglio (52)	0,39	0,38	0,44	12,82	0,01	0,03	0,02	100,00
Trasporti (60-63)	0,47	0,39	0,73	55,32	0,00	0,01	0,01	0,00
Poste e telecom. (64)	3,09	2,65	2,27	-26,54	0,10	0,36	1,19	1090,00
Attività serv. immobil. (70)	1,71	1,74	1,00	-41,52	0,01	0,04	0,03	200,00
Noleggio, info., R&S, att. prof. (71-74)	2,91	2,71	2,14	-26,46	0,17	0,72	0,44	158,82

Fonte: Istat.

Note: l'indicatore di *offshoring* è la quota di servizi professionali o informatici importati sugli acquisti totali di input. In caso di valori mancanti o nulli per il 1995, la variazione percentuale è calcolata sul 2000.

i primi posti anche in termini di aumento percentuale dell'offshoring nel decennio passato, la raffinazione petrolifera e la produzione di minerali non metallici mostrano una evidente caduta nel valore dell'indicatore. È poi interessante notare come alcuni settori tradizionali come tessile ed alimentare abbiano sperimentato una crescita particolarmente sostenuta dell'offshoring di servizi negli ultimi dieci anni, seppur partendo da valori prossimi allo zero nel 1995. Nei servizi, l'offshoring è cresciuto a tassi prossimi al 20 per cento nelle telecomunicazioni, nei trasporti e nel commercio all'ingrosso, mentre si è ridotto nel commercio al dettaglio e nelle attività professionali.

Concludiamo analizzando in dettaglio l'offshoring di servizi professionali e di servizi informatici. Confrontando la Tabella 6 con la Tabella 5, si evince che il primo dei due gruppi è di gran lunga più rilevante, rappresentando circa il 70 per cento dell'offshoring totale nei venti comparti; il peso dei servizi informatici si aggira invece intorno al 2-3 per cento, con le sole eccezioni del settore delle telecomunicazioni e delle attività professionali. Coerentemente con il quadro emerso per l'offshoring totale, i settori che fanno maggiore ricorso all'offshoring di servizi professionali e di servizi informatici sono le macchine elettriche, da ufficio e per le comunicazioni nel manifatturiero, e le telecomunicazioni e le attività professionali nel terziario; resta invece limitato il ricorso all'offshoring nelle industrie alimentari, tessili, della gomma e della plastica, così come nel commercio e nei trasporti.

4. Conclusioni

In questo lavoro, abbiamo analizzato l'andamento dell'offshoring di servizi in 10 paesi dell'Ue-15 nel decennio 1995-2004. Abbiamo a tal fine utilizzato indicatori sintetici costruiti con le informazioni contenute nelle matrici di importazioni e nelle tavole input-output di ciascun paese.

I risultati mostrano che l'offshoring di servizi è un fenomeno ancora limitato in Europa, ma anche che la sua rilevanza è fortemente cresciuta negli ultimi anni. L'offshoring di servizi è più importante nel settore terziario, ma la sua crescita è stata più sostenuta nel manifatturiero. La parte rilevante delle strategie di delocalizzazione di servizi concerne attività professionali e servizi informatici, che contano congiuntamente per oltre il 70 per cento del totale. L'Italia mostra andamenti simili a quelli dei suoi partner europei, in termini sia di livelli che di tassi di crescita medi dell'offshoring. Tra i settori manifatturieri e terziari, tuttavia, si riscontra notevole eterogeneità: in particolare, i settori più complessi fanno generalmente maggior ricorso a strategie di delocalizzazione di servizi rispetto a quelli tradizionali.

I continui progressi nelle tecnologie di informazione e comunicazione ampliaranno la gamma di servizi commerciabili, creando nuove opportunità di delocalizzazione. Ciò verosimilmente offrirà la possibilità di realizzare guadagni di produttività, grazie ad una più efficiente allocazione internazionale delle attività. Allo stesso tempo, però, questo processo potrebbe comportare significativi costi di aggiustamento per le economie nazionali, in termini di occupazione, livelli salariali e di qualifiche. Studi recenti hanno infatti mostrato che l'offshoring di servizi ha effetti notevoli sulla produttività delle imprese domestiche (Amiti e Wei, 2006), ma anche che esso espone le fasce meno qualificate della forza lavoro al rischio di delocalizzazione (Crinò, 2007a,b). Sfruttare appieno le opportunità dell'offshoring di servizi, e minimizzarne i costi di aggiustamento, è dunque una sfida importante e complessa che i paesi industrializzati dovranno affrontare nei prossimi anni.

Riferimenti bibliografici

Amiti M. e Wei S.J. (2005), *Fear of Service Outsourcing: Is It Justified?* Economic Policy 20(42): 308-347.

Amiti M. e Wei S.J. (2006), *Service Offshoring and Productivity: Evidence from the United States*. National Bureau of Economic Research, Working Paper 11926.

Bhagwati J., Panagariya A. e Srinivasan T.N. (2004), *The Muddles over Outsourcing*, Journal of Economic Perspectives 18(4): 93-114.

Crinò R. (2007a), *Service Offshoring and White-Collar Employment*, CESifo Institute for Economic Research, Working Paper 2040.

Crinò R. (2007b), *Skill-Biased Effects of Service Offshoring in Western Europe*, CESPRI-Università Bocconi, Working Paper 205.

Crinò R. (2008), *Offshoring, Multinationals and Labour Market: A Review of the Empirical Literature*, Journal of Economic Surveys, in corso di pubblicazione.

Feenstra R.C. (1998) *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy*. Journal of Economic Perspectives 12(4): 31-50.

Feenstra R.C. e Hanson G.H. (1999), *The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990*, The Quarterly Journal of Economics 114(3): 907-940.

Feenstra R.C. e Hanson G.H. (2003), *Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages*, in "Handbook of International Trade", a cura di K. Choi e J. Harrigan, Basil Blackwell.

Helpman E. (2006), *Trade, FDI, and the Organization of Firms*, Journal of Economic Literature 44(4): 580-630.

Hummels D., Ishii J. e Yi K.M. (2001), *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade*, Journal of International Economics 54(1): 75-96.

Mankiw G.N. e Swagel P. (2006), *The Politics and Economics of Offshore Outsourcing*, Journal of Monetary Economics 53(5): 1027-1056.

OECD (2007), *Offshoring and Employment: Trends and Impacts*, OECD, Parigi.

5. LE AREE E I PAESI*

Quadro d'insieme

La geografia degli scambi dell'Italia con l'estero ha risentito, nel 2007, dei mutamenti intervenuti nella congiuntura reale internazionale, con il progressivo indebolimento delle principali economie industrializzate a fronte della tenuta delle aree emergenti, dell'accentuarsi in corso d'anno dello spostamento di potere d'acquisto dai paesi acquirenti a quelli produttori di materie prime, dell'approfondirsi del deprezzamento del dollaro nei confronti dell'euro. Questi fenomeni si sono in alcuni casi sommati (frenata americana e caduta del dollaro), in altri compensati (aumento dei corsi dei prodotti primari e rafforzamento dell'euro), finendo con l'incidere in maniera significativa sull'orientamento dei flussi italiani di importazione e di esportazione. Essi non hanno, tuttavia, interrotto la tendenza diffusamente positiva che ha contrassegnato nell'ultimo biennio i rapporti commerciali del nostro paese con le varie aree ed economie.

L'andamento più favorevole della bilancia mercantile complessiva, osservato nel 2007, ha riflesso il forte balzo dell'attivo nei confronti dell'Unione europea e miglioramenti nell'interscambio con la gran parte delle altre aree economiche esterne all'Unione. All'aumento dell'avanzo con l'Ue-27 ha contribuito in misura determinante l'abbattimento del passivo con l'area euro. Tra le principali economie della zona della moneta unica, il marginale ulteriore ampliamento del disavanzo con la Germania è stato più che compensato dai maggiori saldi positivi realizzati nei confronti della Francia e della Spagna, alimentati dall'evoluzione ancora sostenuta che ha caratterizzato lo scorso anno la domanda interna nelle due economie.

Il disavanzo dell'Italia nei confronti delle aree esterne all'Unione europea si è significativamente ridotto nel corso del 2007. Ciò ha soprattutto riflesso miglioramenti nei saldi con le economie produttrici di prodotti energetici: l'effetto avverso dell'aumento dei prezzi in dollari dei combustibili è stato, infatti, sostanzialmente attenuato dall'apprezzamento del cambio dell'euro sulla valuta americana; nel contempo, i forti guadagni delle ragioni di scambio conseguiti da questi paesi negli ultimi anni si sono in parte riversati in maggiori acquisti di merci italiane, contribuendo ad attivare intensi flussi di esportazione dal nostro paese sia di beni di investimento (in Medio Oriente e Russia) che di consumo (in Russia). Ne sono conseguiti il cambiamento di segno, da negativo a positivo, del saldo nei confronti della zona medio-orientale e un calo apprezzabile del disavanzo con l'economia russa.

Quanto alle altre principali economie, miglioramenti si sono manifestati nella bilancia commerciale dell'Italia nei confronti delle aree emergenti e meno sviluppate, contrassegnate da persistenti fenomeni di crescita interna, nonostante il progressivo indebolimento del ciclo delle economie avanzate. Il passivo si è in particolare ridotto con l'Africa settentrionale e l'Asia centro-meridionale, mentre si è verificato un considerevole aumento dell'attivo con l'America del Sud, soprattutto grazie ad andamenti più favorevoli dell'interscambio con la zona centrale-caraibica. Peggioramenti si

* Redatto da Ermanno Catullo (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche). Supervisione e quadro d'insieme a cura di Sergio de Nardis, ISAE (Istituto di Studi e Analisi Economica).

sono invece verificati nell'avanzo nei confronti degli Stati Uniti e, in misura più netta, nel passivo con la Cina. Nel primo caso hanno inciso l'intensa frenata della congiuntura e il deprezzamento del dollaro. Nel secondo, l'ulteriore notevole ampliamento del disavanzo conferma una tendenza di lungo periodo che vede le pur dinamiche esportazioni italiane sostanzialmente sopravanzate dal più forte aumento delle importazioni. A seguito di queste evoluzioni, il saldo negativo nei confronti del gigante asiatico è diventato, dal 2006, il secondo maggiore passivo in ordine di grandezza per l'Italia, inferiore solo a quello con la Germania.

Osservando le correnti di scambio in entrata e in uscita, dal lato delle importazioni le dinamiche più vivaci nel 2007 sono state quelle degli acquisti provenienti dalla Cina, che ha praticamente triplicato rispetto all'inizio del decennio le proprie vendite in Italia e ha scalato, nel 2007, un'ulteriore posizione divenendo il terzo fornitore di merci per il paese. Gli acquisti italiani sono stati lo scorso anno particolarmente sostenuti anche dai paesi produttori di materie prime energetiche (Libia, Iran, Russia) e da alcune economie di recente adesione all'Ue, come Polonia e Repubblica Ceca.

Dal lato delle esportazioni, le dinamiche che hanno sospinto le vendite complessive italiane all'estero sono state quelle orientate verso le economie emergenti e produttrici di materie prime energetiche. Tassi di incremento in valore a due cifre hanno contrassegnato le esportazioni dell'Italia negli Emirati Arabi Uniti (passati dalla ventesima alla sedicesima posizione come mercato di destinazione delle merci italiane), in Russia (dalla decima all'ottava posizione), in Polonia (dall'undicesima alla nona posizione), nella Repubblica Ceca (dalla ventesima alla diciannovesima posizione), in Cina e in India. In quest'ultimo caso, le dinamiche più recenti hanno evidenziato una crescente consonanza dell'export italiano con i fabbisogni di questo paese a rapido sviluppo nei settori della meccanica strumentale e dei beni a media-alta tecnologia. Tali tendenze mostrano un tipo di integrazione tra Italia e India che in parte si differenzia dall'esperienza che ha contrassegnato i rapporti dell'economia asiatica con le altre economie avanzate, fondati maggiormente su processi di *outsourcing* di funzioni e segmenti produttivi tanto nel settore manifatturiero che nei servizi.

Gli andamenti sono stati più contenuti, seppur sempre positivi, nei confronti delle economie dell'area industrializzata. La dinamica delle vendite nel mercato tedesco è stata inferiore rispetto ad economie europee di dimensione più piccola, come Spagna, Belgio, Paesi Bassi, Grecia, Svezia e Svizzera. Cali delle esportazioni italiane in valore si sono, invece, verificati negli Stati Uniti e in Giappone.

Con riferimento al mercato americano, è da ritenere che l'indebolimento delle vendite proseguirà nel corso del 2008 con l'inasprirsi della frenata produttiva e l'ulteriore deprezzamento del dollaro. L'evoluzione sfavorevole coinvolgerà non solo le merci italiane, ma, in misura più o meno accentuata, l'export di tutti i principali fornitori dell'economia statunitense. Un'analisi dell'esperienza della precedente crisi recessiva americana (dei primi anni duemila) evidenzia come le capacità di contenere il regresso nel corso del ciclo negativo tendano poi a condizionare le possibilità di recupero delle vendite nelle fase di ripresa. Ciò può dipendere dalle caratteristiche del mercato degli Stati Uniti che, come nella gran parte dei paesi maturi, vede nel sistema distributivo uno snodo determinante nel favorire o meno l'accesso degli esportatori nei mercati finali. Queste considerazioni portano a sottolineare l'esigenza che anche nella fase di crisi si attivino comportamenti volti a difendere le posizioni nel mercato statu-

nitense, radicandovi la presenza, per poter poi avvantaggiarsi sui concorrenti quando l'economia ripartirà. Qualche indicazione positiva in tal senso potrebbe derivare per i prodotti italiani dalla buona tenuta delle posizioni mostrata finora e da alcune operazioni di acquisizione operate nell'ultimo anno da imprese italiane, beneficiando del rilevante apprezzamento dell'euro.

L'inversione di tendenza evidenziatasi nel 2007 nella quota di mercato delle esportazioni italiane in valore ha fundamentalmente risentito dei miglioramenti sperimentati in alcune aree emergenti e a minore sviluppo. In particolare, Medio Oriente e America centro-meridionale hanno mostrato i rialzi più significativi della quota italiana (di 3-4 decimi di punto). Nel caso medio-orientale, l'aumento del 2007 fa seguito a un'analoga tendenza registrata già nell'anno precedente. Una crescita sensibile è stata sperimentata anche dalla quota italiana nell'Africa settentrionale (di sei decimi di punto), un'area che tuttavia continua a rappresentare una destinazione marginale per le vendite italiane. In lieve miglioramento è risultata anche la quota italiana negli Stati Uniti, nell'Asia centro-meridionale e in Oceania. In ambito europeo non si sono manifestate apprezzabili inversioni di tendenza; è anzi proseguito lo scivolamento della quota dell'Italia in alcune grandi economie, come Germania e Regno Unito, nonché, in misura più sensibile, nell'insieme dei paesi europei non appartenenti all'Unione.

Le tendenze del 2007 hanno mostrato dunque un'accentuazione dell'orientamento delle esportazioni italiane verso alcune economie emergenti, soprattutto quelle caratterizzate da un'accresciuta capacità di spesa (paesi produttori di combustibili) e da rapido sviluppo ma geograficamente "non troppo" lontane (Altri paesi europei). Questa evoluzione, pur rafforzatasi nel recente periodo, non è tuttavia un fenomeno recente. Un esame di lungo periodo dell'orientamento geografico italiano evidenzia come si siano nel tempo ridimensionati alcuni grandi sbocchi tradizionali delle nostre vendite all'estero, come l'Unione europea (dal 64 al 60 per cento dell'export italiano complessivo nell'arco dell'ultimo decennio) e gli Stati Uniti (dall'11 al 7,6 per cento) a fronte di uno spostamento dei flussi verso zone più periferiche (oltre a quelle già menzionate, Asia centro-orientale e paesi dell'Africa settentrionale e sub-sahariana). Un'evoluzione tanto più significativa se si considera che in Europa si sono manifestati nel periodo eventi (introduzione della moneta unica) che avrebbero agito nel senso di favorire, in qualche misura, l'intensificazione degli scambi intra-area.

Un confronto con l'orientamento geografico dei principali partner europei, prendendo come *benchmark* la distribuzione geografica dell'export dell'Ue-27, conferma l'esistenza di alcune specificità dell'economia italiana. Nella (relativamente) minore attenzione all'Ue-27, l'Italia (insieme al Regno Unito) si differenzia da Germania, Francia e, soprattutto, Spagna che hanno invece in questo mercato un importante punto di riferimento per le loro esportazioni. Nel privilegiare le destinazioni del Medio Oriente, dell'Europa centro-orientale e degli Altri paesi europei, l'Italia tende invece a distanziare le altre economie, incluse quelle che per ragioni storico-politiche hanno stretti legami con alcune zone geo-economiche (la Germania con gli Altri paesi europei centro-orientali, la Francia e il Regno Unito con il Medio Oriente). Un indicatore di dissomiglianza geografica delle esportazioni per mercati di sbocco, calcolato rispetto all'Ue-27, evidenzia che il grado di divergenza dell'Italia, rispetto alla media europea, è strutturalmente più marcato di quello di economie più simili alla nostra, come Germania e Francia, e che è andato crescendo negli ultimi anni avvicinandosi all'indice di un paese come la Spagna, che partiva da posizioni di commercio estero molto

più atipiche. Nel complesso, la geografia dell'export italiano sembra avere mostrato una certa capacità di seguire, pur con ritardi e sfasamenti temporali, le differenti dinamiche delle importazioni delle principali aree economiche; una tendenza all'adattamento all'evoluzione della domanda mondiale, meno forte di quella tedesca, ma superiore a quella mostrata da altre economie, come Francia, Spagna e Regno Unito.

Sul fronte dell'interscambio di servizi, la posizione di relativa debolezza che contraddistingue l'Italia in queste attività è stata confermata nel 2007, con un generale peggioramento dei saldi nei confronti della gran parte delle aree ed economie. In questo contesto, l'Unione europea si è confermata partner prioritario dell'Italia intrattenendo con essa circa il 62 per cento dell'interscambio complessivo. In sintonia con la sostenuta dinamica nello scambio di beni, si è notevolmente intensificato il flusso di servizi in entrata e in uscita con la Spagna. Significativo è risultato anche lo scambio di servizi con i paesi di recente adesione all'Unione europea che hanno incrementato il loro peso sia dal lato degli acquisti che dal lato delle vendite con l'Italia.

Quanto all'internazionalizzazione produttiva, i dati più recenti confermano la tendenza positiva che ha contrassegnato le iniziative dell'Italia all'estero nel corso degli ultimi anni. I paesi Ue, pur rimanendo la destinazione largamente prioritaria degli investimenti diretti esteri, hanno visto un'ulteriore diminuzione del peso del fatturato delle partecipate italiane. Tale diminuzione ha principalmente riflesso gli sviluppi nell'area dell'euro, mentre ha continuato ad esercitare un elevato potere d'attrazione l'area costituita dai paesi di recente adesione all'Ue, soprattutto se si considerano il numero degli addetti coinvolti nei processi di decentramento produttivo e il numero di imprese interessate. In particolare, parallelamente al forte incremento degli scambi commerciali, si sono intensificati i volumi di investimento in Polonia, nella Repubblica Ceca e in direzione dei Balcani. Pur se meno dinamiche, le iniziative italiane in Romania si confermano le più consistenti per numero di imprese e per addetti (ma non per fatturato, dove il primato continua a essere detenuto dalla Polonia).

Al di fuori dell'Unione europea, l'America centro-meridionale rimane l'area principale in cui si dirigono le iniziative italiane. Anche in questo caso, si osservano fenomeni di complementarità con la dinamica dell'export in particolare nella zona centrale (soprattutto in Messico). Nella regione meridionale, alla perdita relativa di peso della destinazione brasiliana per gli insediamenti produttivi dell'Italia, si è contrapposto un maggiore orientamento, in termini di numero delle partecipate, in Argentina.

Ha nel contempo continuato ad aumentare la presenza italiana nei paesi dell'Estremo Oriente. La proiezione delle nostre imprese, in prevalenza manifatturiere, si focalizza soprattutto in Cina e Giappone. Continua invece a rivestire un minore interesse la localizzazione nell'Asia centro-meridionale, anche se gli investimenti di nostre imprese in questa zona sono all'incirca triplicati tra il 2000 e il 2006. Le scarse iniziative dell'Italia in questa regione si dirigono principalmente in India e Kazakistan, nel primo caso con riferimento soprattutto ad attività manifatturiere, nel secondo concentrandosi nel settore estrattivo.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione cosiddetta passiva, si è avuta nel corso degli ultimi anni una diminuzione degli investimenti delle imprese americane,

che rivestono tradizionalmente un ruolo prioritario tra le iniziative straniere in Italia. Considerando i paesi europei, è da rilevare l'intensificazione delle iniziative provenienti dalla Svizzera e dalla Russia: il fatturato delle imprese italiane a partecipazione russa è quasi decuplicato nel corso degli anni duemila.

Ha continuato gradualmente ad accrescersi l'importanza dell'Asia orientale tra le iniziative straniere in Italia. È in particolare diventato più consistente il volume degli investimenti provenienti da Hong Kong, Taiwan, Corea e Cina, nei settori della meccanica, dei mezzi di trasporto e del commercio all'ingrosso. Nel caso delle iniziative di investimento cinese si osserva una certa evoluzione rispetto agli anni passati, con il passaggio da insediamenti a carattere prevalentemente commerciale (uffici di rappresentanza) verso la ricerca di partnership volte ad incrementare, con l'ausilio dei partner italiani, le competenze produttive, tecnologiche, di disegno e di marchio funzionali al miglioramento qualitativo delle produzioni nazionali. Inoltre, soprattutto nelle operazioni di acquisizione, gli investitori cinesi si sono concentrati nel rilevare imprese in difficoltà finanziarie, nei settori del tessile-abbigliamento e dei mezzi di trasporto.

Il commercio estero dell'Italia per aree e principali paesi (milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	2007	peso %	var. % dei valori 2006-07	2007	peso %	var. % dei valori 2006-07	2006	2007	normalizzati % 2007
Unione europea (a 27)	215.269	60,0	6,1	209.658	57,0	3,4	121	5.611	1,3
<i>Ue 15</i>	183.653	51,2	5,4	184.812	50,2	2,4	-6.195	-1.159	-0,3
<i>Francia</i>	41.011	11,4	4,8	33.180	9,0	1,4	6.382	7.831	10,6
<i>Germania</i>	46.144	12,9	5,0	62.257	16,9	5,3	-15.167	-16.113	-14,9
<i>Spagna</i>	26.487	7,4	8,2	15.626	4,2	4,1	9.461	10.861	25,8
<i>Regno Unito</i>	20.789	5,8	3,1	12.154	3,3	-3,8	7.538	8.635	26,2
Altri paesi europei	40.641	11,3	10,0	39.713	10,8	3,6	-1.718	928	1,2
<i>Russia</i>	9.579	2,7	25,6	14.354	3,9	5,6	-5.967	-4.776	-20,0
<i>Svizzera</i>	13.414	3,7	6,3	11.118	3,0	7,6	2.293	2.295	9,4
Africa settentrionale	10.014	2,8	21,2	25.257	6,9	-0,9	-17.234	-15.243	-43,2
Altri paesi africani	4.649	1,3	6,0	6.617	1,8	12,2	-1.512	-1.968	-17,5
America settentrionale	27.160	7,6	-0,3	12.793	3,5	6,1	15.176	14.367	36,0
<i>Stati Uniti</i>	24.390	6,8	-0,6	11.087	3,0	3,5	13.831	13.303	37,5
America centro-meridionale	12.029	3,4	21,7	10.648	2,9	13,3	487	1.381	6,1
<i>Mercosur</i>	3.555	1,0	13,8	5.109	1,4	10,0	-1.522	-1.554	-17,9
Medio Oriente	16.808	4,7	24,0	16.075	4,4	7,6	-1.384	733	2,2
Asia centrale e meridionale	4.549	1,3	21,5	7.020	1,9	-1,7	-3.394	-2.471	-21,4
Asia orientale	22.190	6,2	5,3	38.035	10,3	10,6	-13.318	-15.845	-26,3
<i>Cina</i>	6.311	1,8	11,0	21.764	5,9	21,5	-12.225	-15.453	-55,0
<i>Giappone</i>	4.338	1,2	-3,2	5.359	1,5	-1,5	-957	-1.022	-10,5
<i>EDA (1)</i>	9.344	2,6	4,0	7.501	2,0	-2,4	1.285	1.843	10,9
Oceania	3.373	0,9	13,6	1.684	0,5	-0,9	1.270	1.689	33,4
MONDO	358.633	100,0	8,0	368.080	100,0	4,4	-20.452	-9.447	-1,3

(1) Corea del Sud, Hong Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan e Thailandia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Dimensione dei mercati e quote dell'Italia

	DIMENSIONE DEI MERCATI ⁽¹⁾		QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA ⁽²⁾				
	2003	2007	2003	2004	2005	2006	2007
Unione Europea (a 27)	41,2	39,9	6,1	5,9	5,6	5,5	5,5
Francia	5,2	4,7	9,7	9,4	9,1	8,9	8,9
Germania	8,0	7,5	7,1	6,9	6,4	6,3	6,2
Regno Unito	5,3	4,6	5,4	5,4	5,0	4,7	4,6
Spagna	2,8	2,8	10,2	10,0	9,6	9,4	9,5
Altri paesi europei	4,8	5,9	7,9	8,1	7,2	7,0	6,6
Russia	1,0	1,7	5,8	6,0	5,8	5,9	5,9
Svizzera	1,5	1,4	10,1	11,1	10,0	9,7	9,7
Africa settentrionale	0,8	1,0	12,2	11,2	10,1	10,1	10,7
Altri paesi africani	1,4	1,7	3,4	3,1	3,2	3,0	2,8
America settentrionale	19,3	16,4	1,9	1,8	1,7	1,6	1,7
Stati Uniti	16,1	13,6	2,1	2,0	1,9	1,7	1,8
America centro-meridionale	4,5	5,1	2,4	2,2	2,0	2,0	2,3
Medio Oriente	2,8	3,4	5,1	4,9	4,4	4,6	5,0
Asia centrale e meridionale	1,4	2,1	2,1	2,1	2,0	2,1	2,2
Asia orientale	19,6	20,4	1,3	1,2	1,0	1,0	1,0
Cina	4,8	6,0	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0
Giappone	4,5	4,0	1,4	1,3	1,2	1,1	1,1
Oceania	1,4	1,3	2,9	2,9	2,6	2,3	2,4
MONDO	100,0	100,0	4,0	3,9	3,6	3,5	3,6

(1) Rapporto tra le esportazioni del mondo nei diversi mercati e il totale delle esportazioni mondiali.

(2) Le quote sono calcolate come rapporto tra le esportazioni dell'Italia e le esportazioni del mondo.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.2

Quote dell'Italia e dei concorrenti in alcuni dei principali mercati di sbocco ⁽¹⁾
(a prezzi correnti)

	2003	2005	2007		2003	2005	2007		2003	2005	2007
GERMANIA			FRANCIA			STATI UNITI					
Paesi Bassi	12,6	13,2	13,2	Germania	20,3	19,6	20,3	Canada	19,4	18,8	17,6
Belgio	8,2	8,4	8,3	Belgio	11,2	11,4	11,4	Cina	7,6	10,1	12,8
Francia	10,2	8,9	8,1	Italia	9,7	9,1	8,9	Messico	11,9	11,4	10,4
Italia	7,1	6,4	6,2	Paesi Bassi	7,8	7,5	7,4	Giappone	9,7	8,4	7,7
Stati Uniti	4,9	4,5	4,9	Asia orientale	6,6	7,0	7,3	Germania	5,7	5,3	5,4
Cina	3,0	4,2	4,9	Spagna	7,8	7,3	7,1	Regno Unito	4,0	3,5	3,3
Austria	5,2	5,1	4,8	Regno Unito	7,5	6,5	5,4	Corea del Sud	2,8	2,6	2,4
Regno Unito	5,4	5,1	4,6	Stati Uniti	4,5	4,5	4,4
Ceca, Repubblica	3,0	3,4	3,7	Cina	1,9	2,3	3,2	Arabia Saudita	1,5	1,6	1,8
Svizzera	3,7	3,3	3,6	Svizzera	2,4	2,3	2,2	Italia	2,1	1,9	1,8
SPAGNA			REGNO UNITO			SVIZZERA					
	2003	2005	2007		2003	2005	2007		2003	2005	2007
Germania	17,4	17,2	17,2	Germania	15,8	15,7	15,7	Germania	26,3	25,8	26,2
Francia	17,9	15,3	13,4	Stati Uniti	8,7	7,9	8,1	Italia	10,1	10,0	9,7
Italia	10,2	9,6	9,5	Paesi Bassi	7,7	7,6	8,1	Stati Uniti	7,8	7,4	8,9
Paesi Bassi	5,4	5,7	5,2	Francia	9,4	7,9	7,3	Francia	11,3	9,4	7,5
Regno Unito	6,5	5,6	4,8	Norvegia	3,7	5,3	5,6	Federazione russa	5,1	7,2	7,0
Cina	1,9	2,9	4,3	Belgio	5,8	5,6	5,3	Regno Unito	4,2	6,4	4,0
Belgio	4,7	4,3	4,1	Cina	2,8	3,9	5,2	Belgio	2,5	2,6	3,9
Portogallo	3,6	3,4	3,6	Italia	5,4	5,0	4,6	Austria	4,5	4,4	3,7
Stati Uniti	2,8	2,4	2,6	Irlanda	4,3	3,9	3,7	Paesi Bassi	4,1	3,7	3,6
Federazione russa	0,6	1,0	2,2	Spagna	3,7	3,3	2,9	Irlanda	2,7	2,8	2,3
RUSSIA			GIAPPONE			CINA					
	2003	2005	2007		2003	2005	2007		2003	2005	2007
Germania	18,0	16,6	17,2	Cina	17,2	18,1	18,3	Hong Kong	25,4	22,2	15,9
Cina	8,0	10,2	12,4	Stati Uniti	15,1	11,9	11,3	Giappone	15,3	13,7	12,5
Italia	5,8	5,8	5,9	Arabia Saudita	3,8	5,6	5,4	Corea del Sud	9,3	10,6	10,6
Ucraina	5,7	5,8	4,8	Emirati Arabi Uniti	3,8	4,9	5,1	Stati Uniti	7,6	7,1	7,4
Giappone	2,3	3,4	4,6	Australia	3,7	4,6	4,7	Germania	5,4	4,5	4,7
Paesi Bassi	4,4	4,4	4,2	Corea del Sud	5,0	5,2	4,5	Singapore	2,7	3,4	3,3
Finlandia	5,3	5,7	4,1	Australia	1,6	2,1	2,3
Bielorussia	6,4	4,4	3,9	Francia	1,8	1,5	1,4	Filippine	0,6	0,7	2,2
Francia	4,2	3,6	3,4	Filippine	1,7	1,6	1,4
Stati Uniti	3,2	3,1	3,3	Italia	1,4	1,2	1,1	Italia	1,2	1,0	1,0

(1) Le quote sono calcolate su dati di esportazione, come rapporto percentuale tra le esportazioni verso paese e le esportazioni del mondo nel paese.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.3

5.1 Unione europea

Con il rallentamento della crescita economica dell'Unione europea, nel 2007 decelera la dinamica delle esportazioni dell'Italia verso l'Ue-27, dove comunque continua a dirigersi circa il 60 per cento delle vendite all'estero. Tale perdita di dinamismo risulta inferiore alla frenata subita dalle importazioni italiane dall'Unione, infatti l'export si espande a ritmi quasi doppi rispetto agli acquisti e l'attivo commerciale dell'Italia sperimenta un significativo miglioramento (con un rialzo di circa 5,5 miliardi di euro). L'ampliamento del saldo positivo riflette, da un lato, la diminuzione del deficit con l'Ue-15 e, dall'altro, l'incremento dell'attivo con i paesi di recente ingresso nell'Unione, compresi i nuovi membri dal 2007. Con riferimento al vecchio nucleo europeo (Ue-15), la diminuzione del disavanzo italiano in quest'area ha risentito dell'aumento dei saldi positivi con Spagna, Regno Unito e Francia che ha più che compensato il peggioramento del passivo con la Germania.

La modesta crescita delle importazioni in valore dall'Unione europea (+3,4 per cento) è influenzata principalmente della dinamica dei valori medi unitari, a fronte di andamenti molto contenuti dei volumi. Con riferimento ai maggiori partner commerciali, nel 2007 presentano un segno positivo solo gli acquisti in volume dalla Germania; flessioni si osservano invece nelle quantità importate da Francia e Regno Unito.

Dal lato dell'export, la dinamica delle vendite verso l'Unione europea nel suo insieme (+6,1 per cento) deriva da un incremento maggiore dei valori medi unitari rispetto a quello dei volumi. Pur rimanendo ad un tasso elevato, rispetto al 2006 rallenta la crescita delle esportazioni verso la Germania (+5 per cento), che comunque conferma la sua importanza nel sostenere l'export italiano, così come si indebolisce la dinamica delle vendite verso la Francia (+4,8); in entrambi i paesi l'incremento delle esportazioni italiane è soprattutto il risultato dell'aumento dei valori medi unitari che è accompagnato solo da una lieve crescita dei volumi. Anche il buon andamento delle vendite verso il Regno Unito (+3 per cento) è sostenuto da un cospicuo incremento dei valori medi unitari che sopperisce alla riduzione dei volumi. È da segnalare l'intensità degli scambi con la Spagna, che si espandono ad un ritmo elevato dal 2003. Nel 2007 le esportazioni in valore crescono ad un tasso dell'8,2 per cento, doppio rispetto alle importazioni, entrambe conseguenza di un incremento dei valori medi unitari maggiore di quello dei volumi.

Negli ultimi tre anni è evidente la maggiore intensità della crescita assunta dai traffici commerciali dell'Italia con i paesi che sono entrati nell'Unione europea dopo il 2004, rispetto alla dinamica dell'interscambio con i paesi dell'Ue-15. Ciò è legato al rapido sviluppo economico sperimentato da questi paesi nel periodo successivo all'adesione all'Ue e alla riconfigurazione dei flussi commerciali con l'Ue-15, a seguito dei processi di delocalizzazione della produzione manifatturiera dall'Europa occidentale a cui ha preso parte in ampia misura anche l'economia italiana.

Sebbene nel 2007 la crescita dell'interscambio dell'Italia con i nuovi membri registri un rallentamento, le dinamiche restano ragguardevoli. Come nel 2006, è superiore al 20 per cento il tasso annuo di crescita delle esportazioni verso la Polonia, che nel 2007 è diventata la sesta destinazione delle esportazioni italiane nell'Ue-27, superando l'Austria. Grazie a questo incremento, l'Italia rafforza la sua posizione di terzo esportatore in Polonia dopo Germania e Russia. Nel loro complesso i paesi di recente adesione all'Ue aumentano il loro peso nelle esportazioni italiane nell'area, dal 12,4 per cento del 2004 al 14,7 nel 2007.

Per quanto riguarda le quote sulle esportazioni nell'Ue-27, quella dell'Italia a prezzi correnti è nel 2007 in lieve espansione, arrestando la discesa iniziata nel 2004. Così come aumenta la quota tedesca, mentre diminuiscono lievemente quelle di Francia e Spagna e, dopo il lieve incremento del 2006, si riduce sensibilmente il peso del Regno Unito. Continua la tendenza al rafforzamento della quota della Repubblica Ceca e della Polonia, così come l'incremento di quella cinese, viceversa l'incidenza delle esportazioni degli Stati Uniti decresce. Per quanto riguarda i principali mercati di sbocco italiani si registra un lieve aumento della quota a prezzi correnti dell'Italia in Francia e Spagna a fronte di una moderata riduzione in Germania e nel Regno Unito.

Nei primi quattro mesi del 2008 rispetto allo stesso periodo del 2007 permane il rallentamento delle esportazioni italiane nell'Unione europea, mentre si intensifica la crescita delle importazioni. Resta, invece, sostenuta la dinamica dell'interscambio con i nuovi membri dell'Ue, in particolar modo con Repubblica Ceca e Polonia.

Anche se si considerano i flussi di servizi l'Unione europea continua a ricoprire un ruolo di primo piano per l'Italia. A differenza, però, dell'interscambio di beni, nel 2007, alla pur buona dinamica delle esportazioni di servizi corrisponde una maggiore crescita delle importazioni, provocando, quindi, l'ampliarsi per il terzo anno consecutivo del deficit italiano.

Non si arresta la diminuzione dell'attivo con la Germania, causata dalla maggiore dinamicità degli acquisti di servizi nonostante, dopo tre anni di declino, tornino a crescere le esportazioni italiane. Si amplia anche il deficit con il Regno Unito e con la Francia; in quest'ultima le vendite di servizi si riducono a fronte di una marcata crescita delle importazioni. Al contempo la sostenuta dinamica degli scambi di beni con la Spagna si riflette in una notevole espansione dei flussi dei servizi, che nel 2007 si traduce nella riduzione del disavanzo italiano.

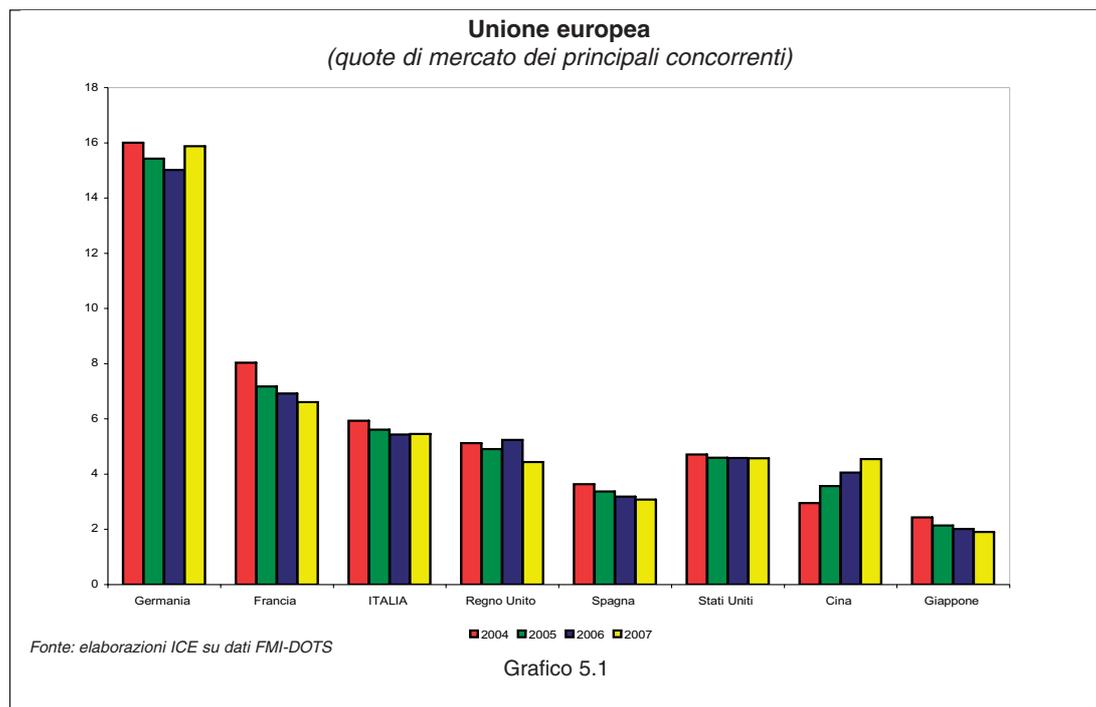
Mentre l'intensificarsi dell'interscambio con i nuovi membri dell'Unione europea, che incrementano il loro peso sia dal lato degli acquisti che da quello delle vendite di servizi, è contrassegnato nel 2007 dalla diminuzione dell'attivo dell'Italia.

Dal lato della proiezione estera delle imprese italiane, nel 2007, nonostante aumenti considerevolmente il valore degli investimenti nell'area, continua a ridursi il peso del fatturato delle partecipate italiane nell'Unione europea, che comunque rimane la destinazione prioritaria degli investimenti diretti esteri dell'Italia, infatti più del 60 per cento del loro valore è concentrato nell'Ue-27 e più della metà nell'Ue-15.

In modo speculare all'espansione dei flussi commerciali con i nuovi membri dell'Unione europea, progressivamente aumenta la loro già consistente importanza come destinazione degli investimenti italiani, soprattutto se si considerano il numero di addetti e di imprese.

Cresce, infatti, il volume di investimenti che si dirige verso l'Europa centro-orientale, in particolar modo verso la Polonia e la Repubblica Ceca e in direzione dei Balcani: il volume degli investimenti italiani in Romania per numero di imprese partecipate e dei relativi addetti supera quello degli investimenti in Polonia, che però rappresenta la principale destinazione degli Ide italiani nei nuovi membri in base al fatturato.

Al contrario dal lato delle partecipate estere in Italia si incrementa il peso già preponderante degli investimenti dall'Ue-27 (più del 50 per cento nel 2006), a loro volta provenienti per lo più dall'Ue-15, anche per essi si conferma la tendenza alla riduzione del peso del settore manifatturiero in favore del terziario.



5.2 Altri paesi europei

Gli Altri paesi europei costituiscono un aggregato estremamente eterogeneo che comprende i paesi dell'Efta, la Turchia ed i paesi dell'Europa centro-orientale che non fanno parte dell'Ue, quindi i Balcani occidentali e le repubbliche europee dell'ex Urss. L'interscambio dell'Italia con questi paesi è particolarmente dinamico, soprattutto se si considerano i flussi commerciali con l'Europa centro-orientale e la Turchia.

Nel 2007 il saldo commerciale con l'insieme dei paesi dell'area diventa positivo per la prima volta dal 1998. L'inversione di segno è dovuta sia alla riduzione del passivo con i paesi esportatori di prodotti energetici (Russia, Ucraina e Norvegia) sia all'incremento del saldo positivo con gli altri paesi, soprattutto con la Croazia e la Turchia. Nel 2007 resta all'incirca invariato l'avanzo con la Svizzera, che è diventato per l'Italia il decimo saldo attivo in ordine di grandezza, ed al contempo si contrae il deficit commerciale con la Russia, che rappresenta, invece, il sesto saldo negativo.

Dal lato delle importazioni italiane, è rilevante, dopo la forte crescita nel triennio 2004-06, la decelerazione di quelle provenienti dai paesi esportatori di prodotti energetici, imputabile essenzialmente all'andamento degli acquisti di petrolio greggio e gas naturale che, nel 2007, si smorza a seguito del rallentamento della dinamica dei valori medi unitari. Infatti l'apprezzamento dell'euro si oppone al rialzo dei prezzi in dollari, mentre le quantità importate crescono solo lievemente.

Da segnalare anche la riduzione nel 2007 delle importazioni dalla Turchia, che segue ad un incremento superiore al 20 per cento nel 2006, così come è marcato il rimbalzo negativo delle importazioni dalla Croazia, dove da una crescita del 19,4 per cento nel 2006 si è passati ad una diminuzione delle importazioni del 10,8 per cento nel 2007.

Dal lato delle esportazioni, la forte crescita economica della Russia permette che continui in modo sostenuto l'incremento delle esportazioni italiane (+25,6 per cento in media tra il 2004 ed il 2007), trainate sia dalla meccanica sia dai settori tradiziona-

li del 'Made in Italy'. Nel 2007 è marcato anche l'aumento delle esportazioni verso la Svizzera e la Turchia, che si confermano come mercati di sbocco di rilevante importanza per le merci italiane.

La robusta dinamica delle esportazioni in Svizzera fa sì che la quota italiana nel paese rimanga stabile, mentre si riducono le quote di Germania e Francia. Al contempo la cospicua crescita delle vendite negli ultimi tre anni rende l'Italia già dal 2005 il terzo paese esportatore in Russia dopo Germania e Cina, che rispettivamente coprono nel 2007 una quota a prezzi correnti del 17,2 e del 12,4 per cento, contro un valore del 5,9 per l'economia italiana. La Russia, infatti, rappresenta il principale mercato di sbocco delle merci italiane tra i paesi esportatori di prodotti energetici. Viceversa diminuiscono le quote dell'Italia nei meno ampi, ma comunque consistenti, mercati croato e turco; in entrambi si rafforza la quota di mercato cinese e quella degli altri paesi dell'area, in particolar modo la quota russa.

I dati del primo quadrimestre del 2008 segnalano il perdurare del buon andamento delle esportazioni verso gli Altri paesi europei, soprattutto continua la forte espansione dell'interscambio con la Russia. Invece, rispetto ai primi quattro mesi del 2007 si riducono le importazioni dall'area nel suo complesso.

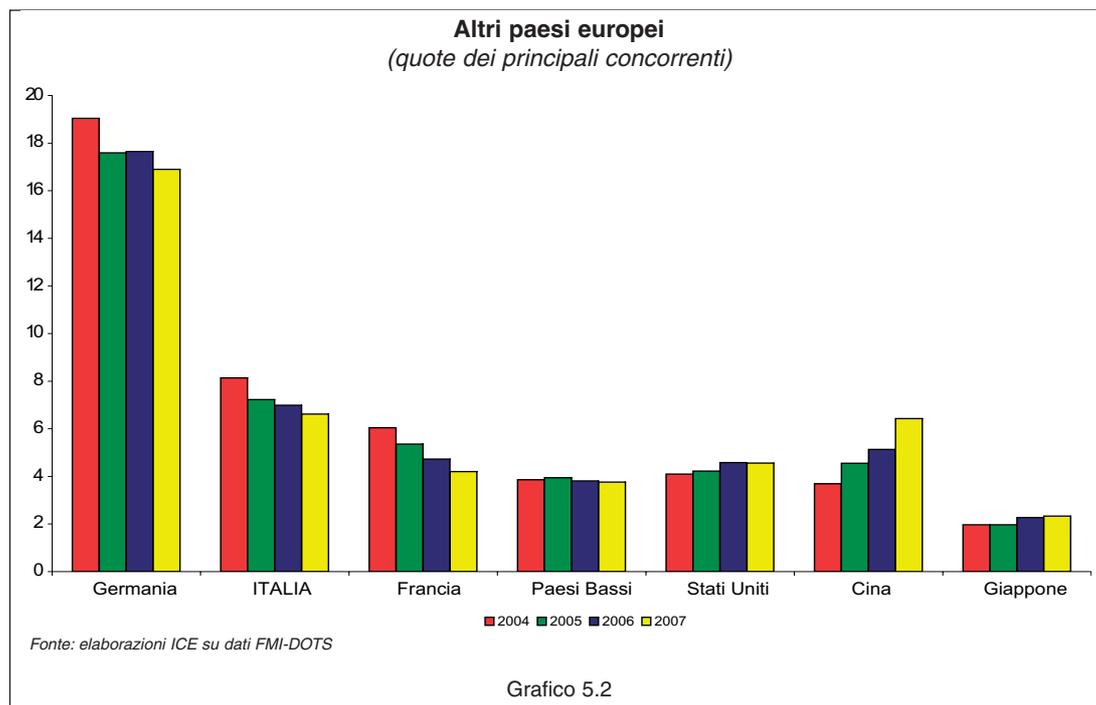
A differenza delle vendite di merci la fornitura di servizi dell'Italia negli Altri paesi europei risulta essere pressoché statica, invece aumentano sensibilmente gli acquisti, causando l'espansione del deficit con l'area. Infatti si espandono i già ampi deficit nella bilancia dei servizi con la Norvegia e la Turchia; in quest'ultima, a fronte di una riduzione delle esportazioni del 10 per cento, le importazioni aumentano del 15 per cento.

Al contempo si registra la diminuzione dell'attivo con la Russia e soprattutto la netta contrazione del bilancio positivo con la Svizzera dovuta ad una lieve riduzione delle esportazioni che si confronta, però, con un sostenuto incremento delle importazioni.

La crescita dei flussi commerciali nell'area è associata ad un buon andamento degli investimenti sia in entrata che in uscita. Il fatturato delle partecipate italiane negli Altri paesi europei è in sensibile aumento, conseguentemente si rafforza anche il peso dell'area sul totale del fatturato delle partecipate estere.

È in parte imputabile all'incremento dei prezzi dei prodotti energetici la robusta crescita del fatturato delle partecipate in Russia, ed in misura minore in Norvegia. Viceversa si ridimensiona l'importanza della Svizzera e della Turchia come ricettori degli investimenti esteri italiani.

Dal lato dell'internazionalizzazione passiva si intensificano gli investimenti dalla Svizzera e dalla Russia, il fatturato di questi ultimi è quasi decuplicato, superando nel 2005 quello degli investimenti norvegesi in Italia. Conseguentemente si è rafforzato il peso dell'area sul totale del fatturato delle imprese italiane partecipate dall'estero. Da rilevare il forte incremento degli investimenti svizzeri nel settore energetico, specialmente nell'idroelettrico, e la simultanea riduzione della dimensione relativa del settore manifatturiero.



5.3 America settentrionale

Nel 2007 l'attivo commerciale dell'Italia verso l'America settentrionale diminuisce a causa della riduzione del saldo positivo nei confronti tanto degli Stati Uniti che del Canada. La contrazione dell'avanzo con gli Stati Uniti risente del processo di parziale riequilibrio dei conti con l'estero sperimentato dall'economia statunitense nei confronti del resto del mondo a seguito dell'intenso indebolimento congiunturale interno e della svalutazione del dollaro.

In termini di flussi di interscambio, l'export italiano verso gli Stati Uniti subisce nel 2007 una leggera flessione in valore (-0,6 per cento), a riflesso di una caduta accentuata delle quantità (-1,9 per cento). Nel contempo, le importazioni dell'Italia dall'economia nordamericana si mantengono su un sentiero positivo (+3,5 per cento), risentendo di dinamiche in crescita tanto dei volumi quanto, nonostante l'apprezzamento dell'euro, dei valori medi unitari. Dopo il sostenuto incremento del 2006, anche il saldo attivo con il Canada si riduce, in ragione di un sorprendente aumento delle importazioni (+26,8 per cento) a fronte di una modesta crescita delle esportazioni.

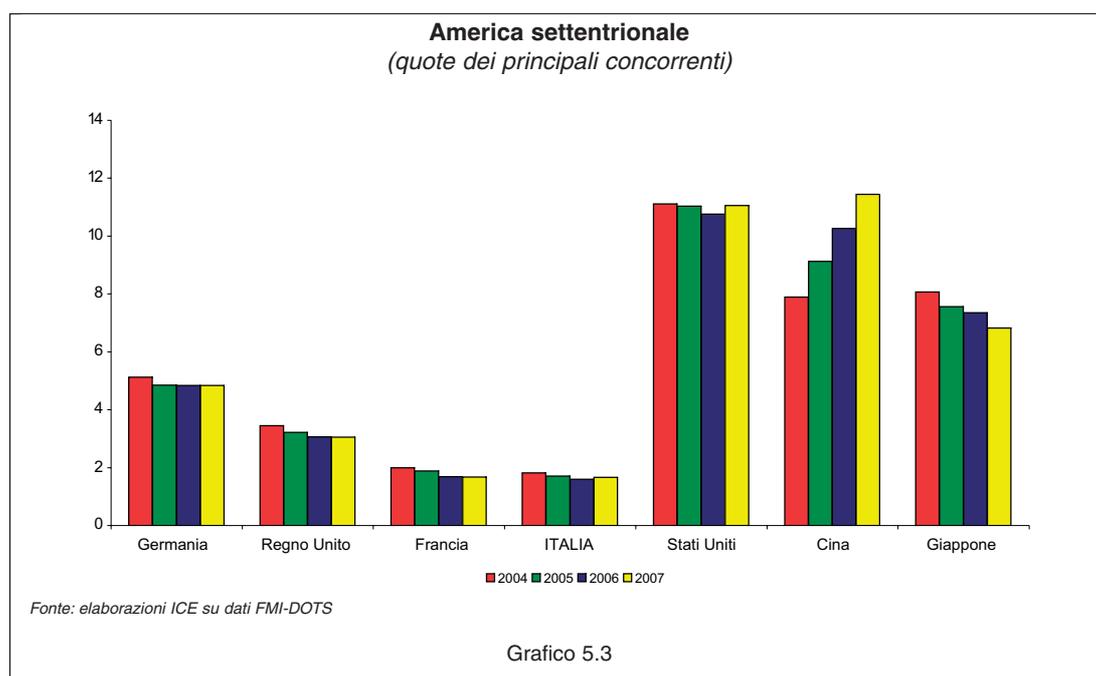
Sebbene le esportazioni italiane nell'area diminuiscano, la quota a prezzi correnti dell'Italia del mercato nordamericano risulta in lieve aumento. Ciò consegue all'ampliamento della quota negli Stati Uniti mentre quella nel mercato canadese è stabile dal 2005. Con riferimento ai principali concorrenti, continua ad aumentare la quota cinese nel mercato statunitense: essa risulta più che triplicata tra il 2000 e il 2007, passando dal 4,4 per cento al 12,8 per cento; grazie a questo balzo, la Cina, nel 2007, è diventata il secondo paese esportatore negli Stati Uniti, posizionandosi tra i due partner del Nafta davanti al Messico e a ridosso del Canada. Entrambi questi paesi vedono diminuire la loro quota negli Stati Uniti, così come il Giappone; restano invece sostanzialmente stabili le quote di Francia, Germania e Regno Unito.

È da rilevare che nel primo quadrimestre del 2008 rispetto allo stesso periodo dello scorso anno si verifica una moderata ripresa delle esportazioni italiane con gli Stati Uniti, affiancata, però, da un maggiore incremento delle importazioni.

La dinamica degli scambi di servizi è speculare a quella dell'interscambio delle merci, infatti nel 2007 si riduce l'attivo dell'Italia con l'area, a causa soprattutto della riduzione degli acquisti di servizi dagli Stati Uniti a fronte di una ben più modesta crescita delle importazioni italiane. Viceversa la riduzione dell'avanzo con il Canada è la conseguenza della marcata crescita delle importazioni italiane (+24,4 per cento), mentre la diminuzione delle esportazioni di servizi è stata lieve (-1 per cento).

Andando a considerare la proiezione estera delle imprese italiane, nel 2006 continua la crescita del volume di investimenti in America settentrionale, in parte trainata dal dollaro debole. Anche se in confronto al 2000 gli Ide italiani nell'area sono diminuiti in termini sia assoluti che relativi. Si riduce il fatturato che, rispetto a quello totale delle partecipate estere dell'Italia, passa dal 10,9 per cento del 2000 al 7,5 per cento nel 2006, ed il numero di addetti nell'area; mentre sia in Canada che negli Stati Uniti il numero delle imprese partecipate è in lieve crescita. La diminuzione degli investimenti in entrambi i paesi è particolarmente marcata nel settore manifatturiero, al contrario crescono le dimensioni ed il peso delle partecipate nel commercio all'ingrosso.

È notevole la riduzione degli investimenti diretti esteri dall'America settentrionale in Italia, scende soprattutto il valore del fatturato e, conseguentemente, il suo peso sul totale delle imprese partecipate dall'estero si riduce dal 35,3 per cento del 2000 al 26,2 per cento del 2006. Tra il 2000 ed il 2006 diminuisce il peso degli investimenti statunitensi nel settore manifatturiero, soprattutto negli autoveicoli, in parte a causa delle vicende di Fiat e General Motors; invece aumenta il fatturato ma non il numero di addetti nei consistenti settori della meccanica e della chimica e fibre sintetiche. Al contempo è positivo l'andamento nei settori del terziario avanzato della logistica, dei servizi informatici e telecomunicazioni e degli altri servizi professionali, così come si espandono gli investimenti nel commercio all'ingrosso.



5.4 America centro-meridionale

Negli ultimi quattro anni le economie dei paesi dell'America centro-meridionale sono cresciute a ritmi molto più alti rispetto agli anni novanta ed in modo relativamente equilibrato, stimolando l'incremento delle esportazioni italiane nell'area.

Grazie a questi sviluppi, nel 2007 l'attivo dell'Italia nei confronti dell'America centro-meridionale aumenta sensibilmente tornando a un livello maggiore di quello registrato nel 2003. Il miglioramento deriva dalla crescita dell'avanzo con l'America centrale ed i Caraibi che supera l'aumento del deficit nei confronti dell'America meridionale.

Le importazioni dall'America centro-meridionale, pur crescendo sempre ad un ritmo sostenuto nel 2007 rallentano, a causa principalmente della dinamica degli acquisti dall'America meridionale, che coprono più del 90 per cento di quelli effettuati nell'America centro-meridionale nel suo insieme, tenendo presente che la somma delle importazioni da Brasile, Cile e Argentina rappresenta il 70 per cento degli acquisti da tutta l'area. Le importazioni dall'America meridionale, quindi, aumentano del 12,8 per cento nel 2007 contro il 25,4 per cento dell'anno precedente, in relazione anche all'apprezzamento dell'euro che ha contribuito ad attenuarne la dinamica, consentendo di compensare in parte le spinte che derivano dal rialzo dei prezzi delle materie prime provenienti da questa regione.

Al contrario, in risposta alla robusta crescita economica dell'area, accelera il già notevole incremento delle esportazioni italiane: con un tasso di crescita del 21,7 per cento, nel 2007 l'America centro-meridionale risulta essere, dopo il Medio Oriente, la regione verso cui si espandono maggiormente le esportazioni italiane, trainate soprattutto dalle vendite nell'America centrale e Caraibi, che nel 2007 arriva ad essere la destinazione di più del 50 per cento delle esportazioni in America centro-meridionale; mentre le vendite verso l'America meridionale crescono marcatamente, seppure in misura leggermente inferiore rispetto al 2006.

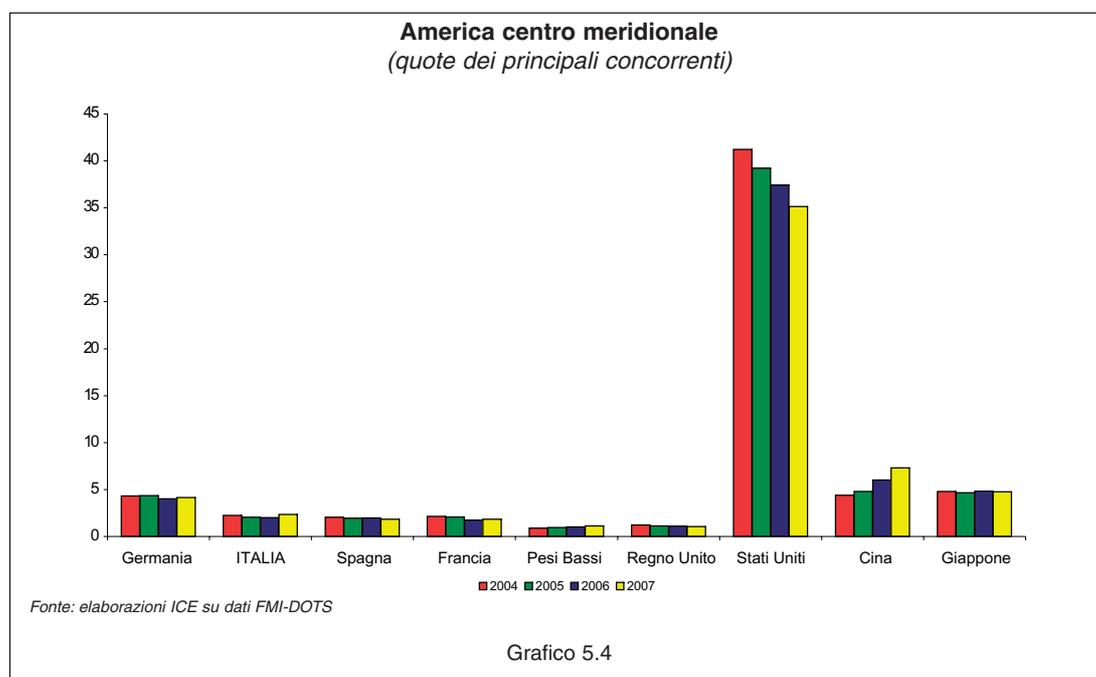
Già dal 2003 il Messico è diventato il principale mercato di sbocco delle merci italiane nell'area superando il Brasile e, con un incremento del 34,4 per cento nel 2007, si rafforza la sostenuta crescita delle esportazioni iniziata già nel 2005. Conseguentemente la quota italiana a prezzi correnti del mercato messicano è in aumento e nel 2007 il saldo commerciale attivo con il Messico arriva a superare i tre miliardi di euro.

Il buon andamento delle vendite nell'America centro-meridionale si traduce in un lieve incremento della quota italiana a prezzi correnti, così come crescono leggermente quelle di Francia e Germania. In generale, aumenta la quota delle esportazioni dell'Unione europea, pur non recuperando il distacco emerso nel 2006 nei confronti dell'Asia orientale, invece si riduce in modo marcato anche nel 2007 la quota delle esportazioni degli Stati Uniti. Al contempo, continua a rafforzarsi in misura significativa l'interscambio intra-regionale.

A differenza dei flussi di merci a livello aggregato le esportazioni di servizi nell'America centro-meridionale nel 2007 sono rimaste pressoché invariate a causa dell'andamento divergente delle esportazioni nei principali mercati: crescono sensibilmente le vendite in Messico, Cile e Argentina, mentre diminuiscono le esportazioni verso il Brasile, che rappresenta il destinatario più importante dei servizi italiani nella regione. Viceversa è sostenuta la dinamica delle importazioni di servizi da tutti i principali paesi dell'area, ciò provoca l'espandersi del disavanzo nell'interscambio di servizi, che nel 2007 quasi raddoppia.

Al di fuori dell'Unione europea, l'America centro-meridionale resta la regione principale in cui si dirigono gli investimenti esteri dell'Italia. Alla forte dinamica delle esportazioni in America centro-meridionale corrisponde, infatti, un robusto incremento degli investimenti italiani: aumentano le partecipate estere così come il fatturato ed il numero di addetti. Conseguentemente la percentuale dell'area sul totale del fatturato delle imprese partecipate estere dell'Italia cresce lievemente sebbene si riduca l'importanza dell'America centro-meridionale per quanto riguarda il numero di imprese partecipate ed il numero di addetti, anche se quest'ultimo rimane particolarmente elevato.

Tra i principali destinatari degli investimenti italiani si nota l'incremento del peso del Brasile, anche se la sua incidenza sugli investimenti nella regione si è ridimensionata sensibilmente rispetto al 2000. Mentre nel 2006 torna ad aumentare il numero di imprese partecipate in Argentina. Parallelamente all'incremento dei flussi commerciali si intensifica il volume di investimenti in Messico, che è il terzo paese dell'area per numero di imprese e addetti e solo il quarto per fatturato delle imprese partecipate preceduto dal Venezuela.



5.5 Asia orientale e Oceania

Nel 2007 si rafforza la già notevole crescita dei paesi dell'Asia orientale, in particolar modo della Cina. Conseguentemente aumenta l'importanza dell'area nel ruolo di traino dell'interscambio mondiale: nel 2007 le esportazioni dell'Asia orientale arrivano a rappresentare un quarto del totale delle esportazioni mondiali.

Al contempo, il disavanzo commerciale italiano con l'Asia orientale aumenta dal 2003, parallelamente al rapido peggioramento del deficit con la Cina, con cui l'Italia ha un saldo normalizzato negativo del 55 per cento, tanto che dal 2006 il deficit con la Cina è il secondo disavanzo in ordine di grandezza dopo quello con la Germania.

L'ampliarsi del deficit commerciale con l'Asia orientale è dovuto alla maggiore dinamica delle importazioni rispetto alle esportazioni; d'altronde, il peso stesso degli acquisti dall'Asia orientale sul totale delle importazioni è molto più elevato rispetto

all'importanza che l'area riveste dal lato delle esportazioni italiane: rispettivamente il 10,3 per cento e 6,2 per cento. In particolare, risulta di circa il 20 per cento l'incremento annuo delle importazioni italiane dalla Cina, che nel 2007 è diventata il terzo paese fornitore dell'Italia, superando i Paesi Bassi; era solo il settimo appena tre anni prima ed il decimo nel 2000. La crescita degli acquisti dalla Cina è imputabile in buona parte ad una sensibile crescita dei volumi: nel 2007 risultavano più elevati del 40 per cento rispetto al 2005; nello stesso arco di tempo, i valori medi unitari si sono innalzati solo del 9,1 per cento.

Anche le esportazioni italiane in Asia orientale aumentano ad un ritmo elevato, pur registrando un certo rallentamento nel 2007. Infatti la crescita delle vendite verso la Cina resta sostenuta raggiungendo l'11 per cento nel 2007 a fronte, però, del 23,5 per cento segnato nel 2006. Comunque la Cina rafforza la sua importanza come principale destinazione delle esportazioni italiane nell'area, dopo aver superato il Giappone nel 2004, grazie alla forte dinamica delle vendite nei settori della meccanica, della chimica e del cuoio. Al contrario le esportazioni verso il Giappone nel 2006 ed ancor più nel 2007 diminuiscono, a causa di una riduzione dei volumi che sovrasta il lieve aumento dei valori medi unitari.

Nonostante la dinamica positiva delle vendite, nel 2007 continua a diminuire la quota a prezzi correnti dell'Italia nel mercato cinese, così come quella dell'Unione europea nel suo insieme e quella degli Stati Uniti. Invece, aumentano sensibilmente le quote dell'Africa e dell'America centro-meridionale, sospinte in parte dall'incremento dei prezzi e della domanda cinese di materie prime. Inoltre resta estremamente rilevante per la Cina il commercio intra-regionale, che copre una quota ampia, seppure in diminuzione, delle esportazioni nel paese e che è caratterizzato dal ridimensionamento della quota del Giappone e di Hong Kong e dall'aumento di quella degli altri paesi dell'area.

Le quote delle esportazioni in Asia orientale che provengono dai paesi dell'Unione europea, compresa quella dell'Italia, sono pressoché stabili nel 2007, in riduzione rispetto ai livelli detenuti nel 2000. Si assiste nel contempo ad un aumento della dimensione del già consistente interscambio regionale, con la riduzione della quota giapponese parallela all'aumento di quella cinese. Mentre la quota degli Stati Uniti continua a declinare passando dal 15,5 per cento del 1999 all'8,3 del 2007.

Nei primi quattro mesi del 2007 rispetto allo stesso periodo del 2008, invece, si registra una crescita delle esportazioni italiane in Cina maggiore rispetto a quella delle importazioni, a causa soprattutto del cospicuo rallentamento della dinamica di queste ultime, mentre continua a ridursi l'interscambio col Giappone.

Nel 2007, per quanto i flussi di servizi negli ultimi anni siano sensibilmente fluttuanti, si conferma la duplice tendenza che vede da una parte ridursi l'attivo nell'interscambio di servizi con il Giappone e dall'altra l'incremento del deficit con la Cina. Ciò comporta la diminuzione del peso del Giappone dal lato delle vendite di servizi italiani e, al contrario, l'incremento dell'importanza della Cina soprattutto considerando le importazioni.

Infatti, tranne che in Giappone, nei principali partner nell'interscambio di servizi dell'Asia orientale (Cina, Hong Kong, Corea, Thailandia) aumenta il disavanzo dell'Italia, legato principalmente al settore dei trasporti.

Nonostante non sia relativamente molto consistente, è in aumento l'interscambio con l'Oceania, caratterizzato dalla preponderanza dei flussi commerciali con l'Australia. Nel 2007 si rafforza il saldo commerciale positivo nei confronti dell'area, grazie ad una crescita delle esportazioni del 13 per cento, a fronte di una lieve ridu-

zione delle importazioni, dovuta in buona parte al calo delle vendite in Nuova Zelanda. Pertanto la quota a prezzi correnti dell'Italia in Oceania si amplia, così come la quota dell'Unione europea nel suo insieme. Inoltre si approfondisce la discesa della quota statunitense a vantaggio di quella dei paesi dell'Asia orientale ed in particolar modo della Cina.

Nel 2007 permane la crescita delle esportazioni di servizi in Oceania, grazie essenzialmente alle vendite in Australia, confermando l'incremento degli attivi con l'area già registrato l'anno precedente e legato soprattutto all'avanzo nel settore dei viaggi.

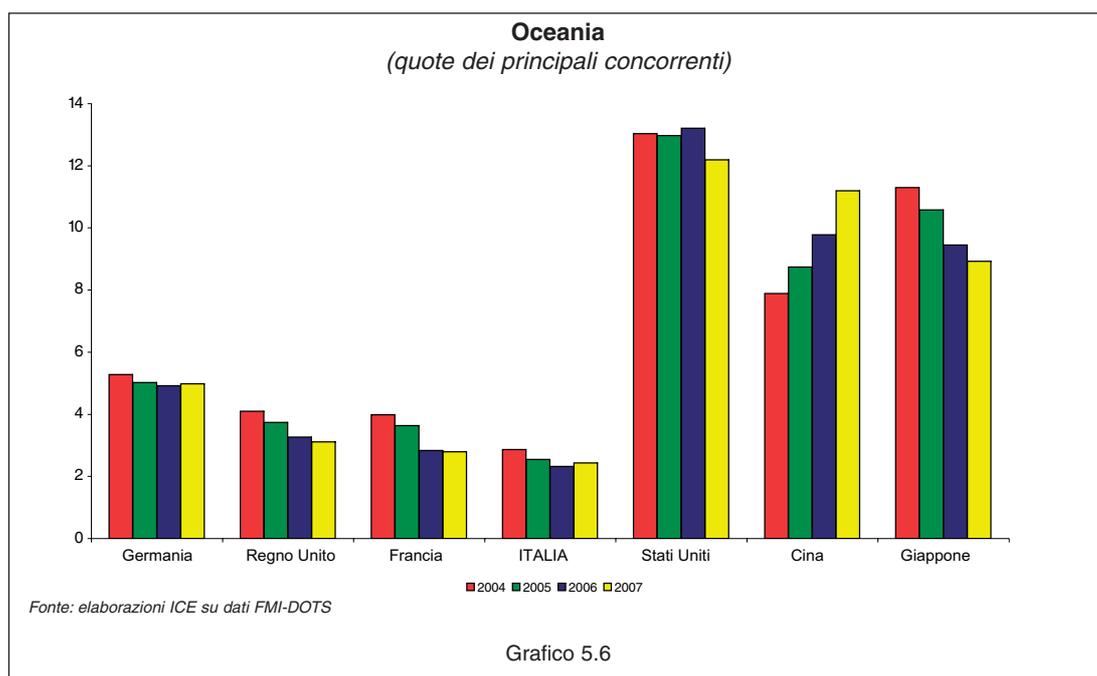
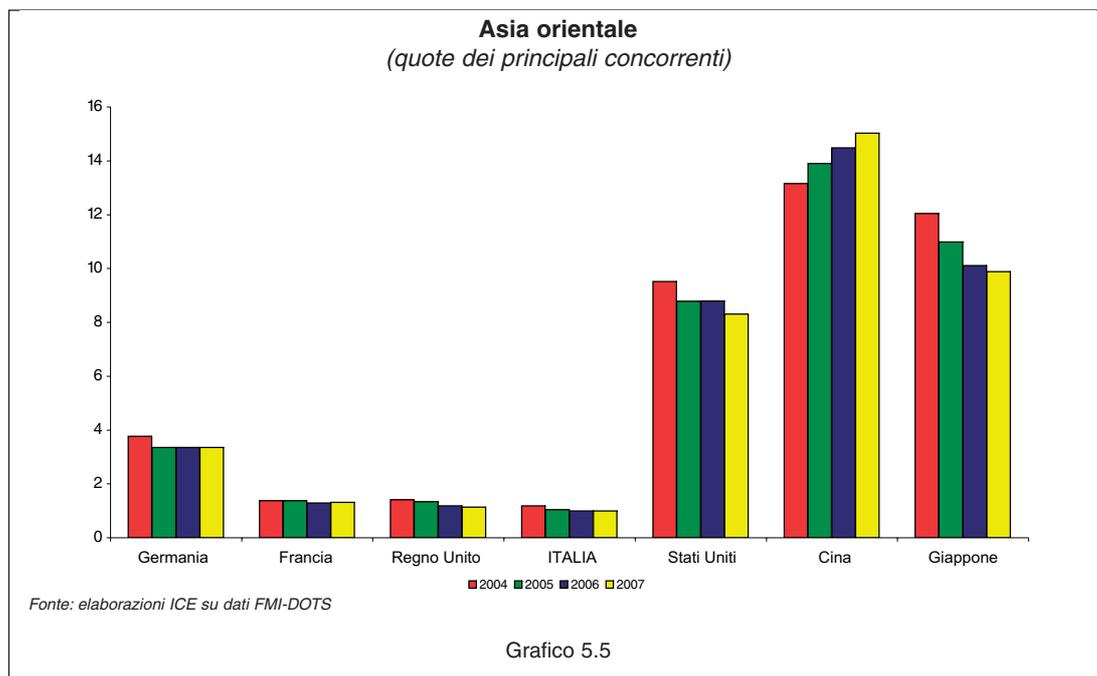
Per quanto riguarda i processi di internazionalizzazione produttiva, nel 2006 continua a dilatarsi il volume degli investimenti italiani in Asia orientale, che accresce il suo peso per quanto riguarda il numero di imprese e di addetti sul totale delle partecipate estere italiane, anche se si riduce lievemente l'importanza della regione in base al fatturato; nonostante tale marginale ripiegamento, il valore del fatturato delle partecipate italiane nell'area tra il 2000 ed il 2006 risulta più che triplicato. Particolarmente sostenuto è l'incremento degli investimenti del settore manifatturiero che arrivano a rappresentare nel 2006 più del 70 per cento del fatturato degli investimenti nell'area.

La proiezione delle imprese italiane si focalizza soprattutto verso Cina e Giappone. La destinazione cinese risulta essere la più importante per gli investitori italiani in Estremo oriente, quando si considerano numero di imprese partecipate e relativi addetti; quella giapponese è invece la maggiore in termini di fatturato, ricoprendo quasi il 60 per cento del fatturato delle imprese partecipate nell'Asia orientale.

La vocazione manifatturiera degli investimenti in Cina è ancora più spiccata rispetto al totale dell'area, infatti il fatturato delle partecipate manifatturiere arriva a costituire nel 2006 più dell'80 per cento del fatturato delle partecipate nel paese. È anche da notare la cospicua crescita degli investimenti italiani nei settori del terziario avanzato della logistica, dell'informatica e telecomunicazioni e degli altri servizi professionali.

Dal lato dell'internazionalizzazione passiva, sono in aumento gli investimenti in Italia che provengono dall'Asia orientale. Diventa più consistente il volume degli investimenti di Hong Kong, Taiwan, Corea e Cina, mentre si riduce, pur restando prioritaria, rispetto agli altri paesi dell'area il peso degli investimenti del Giappone, che restano particolarmente concentrati nei settori della meccanica, degli altri mezzi di trasporto e nel commercio all'ingrosso.

Nel 2006 continua ad aumentare la dimensione degli investimenti in Oceania, anche se diminuisce il peso del fatturato delle imprese partecipate nell'area. Ovviamente gli investimenti italiani si dirigono quasi esclusivamente verso l'Australia, registrando tra il 2000 ed il 2006 un riguardevole cambiamento del loro orientamento strutturale con una progressiva riduzione della percentuale del settore manifatturiero a favore dei servizi ma soprattutto del settore estrattivo e minerario.



5.6 Asia centrale e meridionale

L'Asia centrale e meridionale è una delle regioni mondiali più dinamiche grazie, da un lato, alla crescita dei paesi dell'Asia centrale, essenzialmente legata all'incremento del prezzo dei prodotti energetici, e dall'altro al più strutturato processo di sviluppo dell'Asia meridionale, guidato dall'India.

Nel 2007 si riduce il deficit commerciale italiano con i paesi dell'Asia centro meridionale e, quindi, il saldo normalizzato pur segnando un $-21,4$ per cento diminuisce, a seguito soprattutto del restringersi del passivo con l'India. Nel complesso si registra la contrazione del disavanzo sia con i paesi dell'Asia centrale, esportatori di prodotti energetici, sia con i paesi dell'Asia meridionale, arrestando così la tendenza al peggioramento del deficit in atto a partire dal 2002.

La dinamica delle importazioni differisce nettamente tra i paesi dell'Asia centrale e quelli dell'Asia meridionale, mentre per i primi si assiste nel 2007 ad una sensibile riduzione delle importazioni a causa soprattutto del ridimensionamento degli acquisti di prodotti energetici, invece crescono consistentemente le importazioni dai paesi dell'Asia meridionale, anche se quelle dall'India decelerano passando da un tasso di crescita del $35,2$ per cento nel 2006 al 14 per cento del 2007.

Le esportazioni italiane verso l'Asia centro-meridionale crescono ad un ritmo molto elevato, segnando tassi di incremento superiori al 20 per cento dal 2004, trainate dalla dinamica sostenuta delle esportazioni verso l'India. Queste ultime nel 2007 aumentano del $38,9$ per cento, un boom che deriva in particolar modo dalle vendite di prodotti della meccanica. Meno brillanti sono risultati, invece, gli andamenti delle esportazioni nell'Asia centrale, in calo nei dati in valore nel corso del 2007.

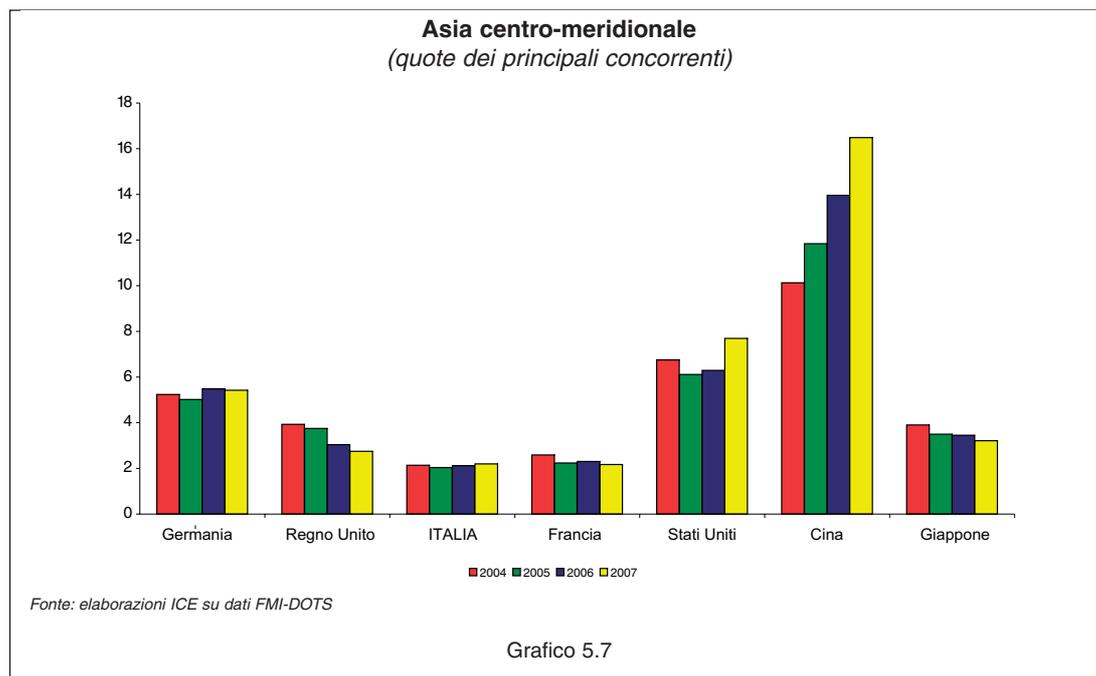
Nel suo insieme l'Asia centro-meridionale rappresenta una delle regioni in cui le esportazioni italiane sono più dinamiche, anche se il suo peso nel totale delle esportazioni dell'Italia non è molto elevato, solo $1,3$ per cento nel 2007, ma in espansione. Sembra, quindi, che l'Italia riesca ad approfittare della crescita della domanda internazionale che proviene da quest'area, infatti nel 2007 la quota a prezzi correnti italiana aumenta moderatamente mentre decrescono le quote dei principali concorrenti europei: Giappone, Regno Unito, Francia e Germania. Al contempo si rafforza la quota degli Stati Uniti e resta considerevole il rialzo di quella cinese che infatti passa dal $4,3$ per cento del 1998 al $16,5$ per cento del 2007, sebbene la quota complessiva dell'Asia orientale non cresca della stessa misura passando nello stesso periodo dal $31,3$ per cento al $36,3$ per cento.

Parallelamente al sostenuto intensificarsi dell'interscambio commerciale dal 2004 è notevole l'incremento dei flussi dei servizi tra Italia ed India, ma a causa della crescita maggiore degli acquisti sia nel 2006 che nel 2007 rispetto alle vendite si riduce l'attivo dell'Italia, mentre aumenta l'avanzo con il Pakistan. Al contrario nel 2007 si amplia il deficit con il Kazakistan, che rappresenta il secondo mercato nell'area per i servizi italiani, come risultato della marcata dinamica degli acquisti a fronte di una diminuzione delle vendite.

Dal lato della proiezione internazionale delle imprese italiane, l'Asia centro meridionale è una destinazione relativamente poco rilevante per gli investimenti italiani, anche se nel 2006 continua ad aumentare il loro volume, tanto che tra il 2000 ed il 2006 è quasi triplicato il numero di addetti delle partecipate estere ed è aumentato più di tre volte il loro fatturato.

Gli investimenti italiani si concentrano essenzialmente in India e Kazakistan. In parte come conseguenza del rialzo dei prezzi dei beni energetici, in Kazakistan il fatturato delle imprese italiane è in forte crescita, essendo più che quadruplicato tra il 2000 ed il 2006, superando dal 2003 il fatturato delle partecipate in India.

Parallelamente è nettamente aumentato il fatturato ascrivibile alle imprese partecipate nel settore estrattivo, che nel 2006 arriva a coprire più del 65 per cento del fatturato totale nell'area. Al contempo tra il 2000 ed il 2006 si riduce il peso del settore manifatturiero e in particolar modo della meccanica.



5.7 Medio Oriente

Nel 2007 il saldo commerciale con il Medio Oriente torna ad essere attivo, dopo i deficit crescenti dei due anni precedenti. Il raggiungimento dell'attivo è dovuto ad un rallentamento della dinamica delle importazioni, legata all'andamento dei valori degli acquisti di prodotti energetici (petrolio greggio e gas naturale), a fronte di una crescita notevole delle esportazioni: nel 2007 il Medio Oriente è l'area verso cui si registra l'incremento maggiore delle esportazioni italiane con un +24 per cento.

La dinamica delle importazioni è frenata soprattutto dal rallentamento della crescita degli acquisti di prodotti energetici dall'area che, dopo aver raggiunto un tasso di crescita del 56,6 per cento nel 2005, scendono al 19,5 per cento del 2006, per poi giungere ad un incremento del 10,3 per cento nel 2007. Si verifica in particolare una progressiva riduzione delle importazioni di petrolio greggio e gas naturale dall'Arabia Saudita e dall'Iran dopo il picco raggiunto nel 2005, accompagnata, invece, dalla poderosa crescita delle importazioni di prodotti energetici dall'Iraq e dall'Azerbaijan. Infatti dal 2006 si contrae marcatamente il deficit commerciale con l'Arabia Saudita, che nel 2007 passa ad essere il secondo paese dell'area per valore delle importazioni italiane, mentre l'Iran diventa il primo.

Al contempo, si rafforza la dinamica delle vendite italiane, sospinte dall'aumento della domanda dell'area. Da evidenziare il buon andamento delle vendite nei settori della meccanica e dell'elettromeccanica così come in quello dei prodotti petroliferi raffinati.

È considerevole la crescita delle esportazioni verso Emirati Arabi Uniti e Arabia Saudita con tassi superiori al 20 per cento negli ultimi tre anni e nel 2007 rispettivamente del 34,2 per cento e del 25,3 per cento, un incremento rilevante considerando che la somma delle esportazioni nei due paesi rappresenta più del 40 per cento delle vendite italiane nella regione.

La sostenuta dinamica delle esportazioni consente un aumento della quota di mercato a prezzi correnti dell'Italia, che torna superare il 5 per cento delle esportazioni mon-

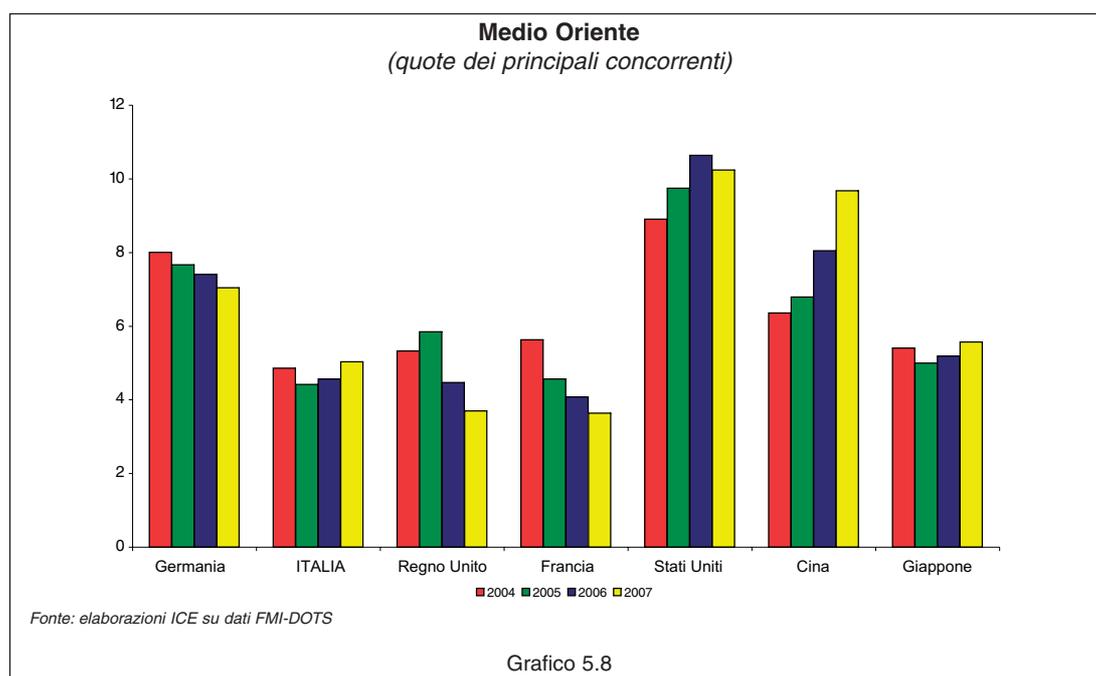
diali come nei primi anni del decennio, grazie in particolar modo al rafforzamento della posizione italiana in Arabia Saudita e negli Emirati Arabi Uniti. Viceversa le quote di Germania, Francia e Regno Unito scendono ed in modo più marcato si riduce la quota degli Stati Uniti che passa dal 16,1 per cento del 1998 al 10,2 per cento del 2007. La riduzione delle quote dell'Unione europea e degli Stati Uniti avviene parallelamente all'accrescersi dell'inserimento nell'area dei paesi asiatici, infatti la quota della Cina negli stessi anni passa dal 2,7 al 9,7 per cento e quella dell'India dal 2,5 al 5 per cento.

La buona performance delle esportazioni italiane nell'area è accompagnata da un cospicuo ampliamento delle vendite di servizi. Aumentano ad un tasso maggiore del 30 per cento nel 2007 le esportazioni di servizi negli Emirati Arabi Uniti ed in Arabia Saudita. Il loro incremento supera quello degli acquisti, anch'essi in forte espansione ad un ritmo superiore al 20 per cento annuo. Conseguentemente, si amplia l'attivo con l'Arabia saudita e con gli Emirati Arabi Uniti, in questi ultimi la bilancia dei servizi nel 2007 diventa positiva. Inoltre diminuisce il deficit con Israele, mentre aumenta il passivo con l'Iran.

L'intensificarsi dell'interscambio con il Medio Oriente si riflette nella crescita degli investimenti italiani nell'area, però, per quanto essi siano in aumento sia per fatturato che per numero di addetti, il peso che il Medio Oriente ricopre sulla proiezione estera delle imprese italiane resta contenuto.

Rispetto al 2000 nel 2006 è diventato più consistente il peso del settore estrattivo in rapporto al fatturato delle partecipate estere nell'area, così come si rafforza l'importanza del settore dei servizi professionali e della logistica. Mentre si riduce sia il numero di addetti che il fatturato delle partecipate nel settore manifatturiero.

È da notare il sensibile incremento degli investimenti negli Emirati Arabi Uniti, che rappresentano la terza destinazione degli investimenti italiani nel Medio Oriente e che potrebbero ricoprire un ruolo ancora più rilevante nelle strategie di internazionalizzazione italiane, dato che il paese si è affermato come importante piattaforma produttiva e commerciale nei confronti degli altri paesi dell'area e più in generale verso l'Asia centrale ed orientale.



5.8 Africa

Dai primi anni duemila la dimensione del mercato africano rispetto a quello mondiale risulta in progressivo aumento, grazie all'inattesa durata e intensità della crescita economica che il continente sta registrando dalla fine degli anni novanta, forse la fase di sviluppo economico più stabile e diffuso nel periodo successivo alla decolonizzazione.

Nel 2007, il saldo commerciale dell'Italia con l'Africa pur restando negativo è in diminuzione, a causa di una riduzione del deficit con l'Africa settentrionale maggiore dell'espansione del disavanzo con l'Africa subsahariana. A sua volta la contrazione del deficit con l'Africa settentrionale è il risultato della diminuzione del disavanzo commerciale con l'Algeria, mentre il deficit con la Libia aumenta, tanto che quest'ultimo diventa nel 2007 il terzo disavanzo commerciale dell'Italia superando quello dei Paesi Bassi ed inferiore solamente al passivo con la Germania e la Cina.

La riduzione del disavanzo con i paesi dell'Africa settentrionale è legata alla lieve flessione delle importazioni, causata soprattutto dalla brusca discesa delle importazioni dall'Algeria (-21,0 per cento), che è il risultato di un riassetto rispetto alla cospicua impennata del biennio precedente, mentre le importazioni dalla Libia continuano a crescere. Ovviamente la dinamica delle importazioni da questi paesi riflette specularmente quella delle importazioni di prodotti energetici, infatti la Libia e l'Algeria sono rispettivamente la prima e la terza fonte di prodotti energetici dell'Italia (seconda è la Russia).

Al contempo sono in crescita le importazioni dall'Africa subsahariana, soprattutto dai paesi della regione meridionale, anch'esse trainate dalle materie prime, quindi dai prodotti energetici ma anche dai metalli e pietre preziose, provenienti in primo luogo dal Sudafrica.

Considerando l'Africa nel suo insieme, nel 2007, le esportazioni italiane crescono più delle importazioni anche se, come si evince dagli elevati saldi normalizzati negativi, il peso delle esportazioni è inferiore a quello delle importazioni sia nell'Africa settentrionale che in quella subsahariana. Inoltre l'elevato livello di crescita del 2007 (+16 per cento) conferma la dinamica positiva delle esportazioni in Africa iniziata nel 2004, tenendo presente che è più rilevante e sostenuta la crescita delle esportazioni verso il Maghreb, dove nel 2007 le vendite aumentano del 21,5 per cento.

L'Italia, infatti, è il secondo fornitore dell'Africa settentrionale e, nel 2007, la quota a prezzi correnti italiana è in espansione, viceversa diminuisce quella della Francia, che detiene la quota più ampia delle esportazioni nell'area. Si rafforza anche la quota della Spagna, anche se la quota complessiva dell'Unione europea non arresta il suo processo di declino, basti pensare che nel '98 rappresentava più del 60 per cento delle esportazioni in Africa settentrionale e nel 2007 invece poco più del 50 per cento.

L'erosione delle quote dell'Unione europea è complementare all'ampliamento delle quote detenute dai paesi asiatici. Aumentano soprattutto la quota dell'Asia orientale, che si avvicina a coprire il 15 per cento delle esportazioni nell'Africa settentrionale, e quella del Medio Oriente. Da rilevare il considerevole incremento della quota del mercato egiziano dell'Italia, che nel 2007 diventa il primo esportatore europeo nel paese, superando di poco la quota tedesca. L'Egitto è, infatti, il destinatario più importante delle esportazioni italiane nell'area dopo la Tunisia. La quota a prezzi correnti delle esportazioni in Africa subsahariana, invece, è ben più esigua ed in calo. D'altronde la quota dei paesi dell'Unione europea è in diminuzione anche nel 2007, tanto che nel 2005 la Cina è diventato il principale esportatore nell'area superando la Germania e la Francia. Infatti, il crescente bisogno di materie prime necessario per sostenere il forte processo di sviluppo economico dei paesi asiatici spinge questi ulti-

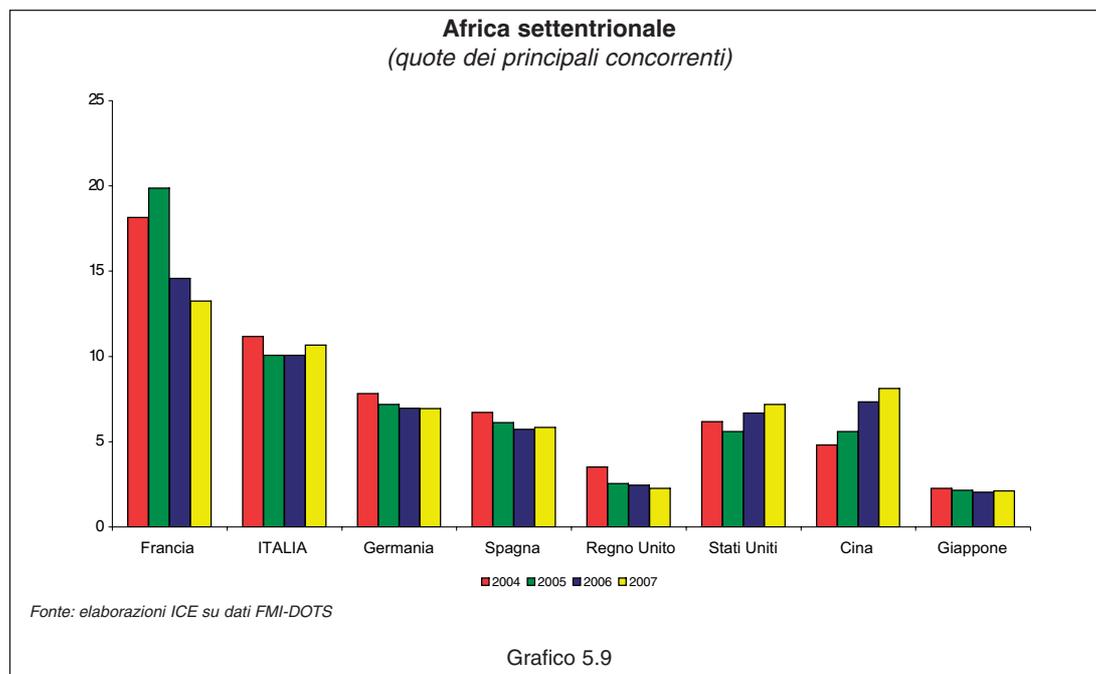
mi, in particolar modo Cina ed India, ad intensificare i rapporti economici con l'Africa subsahariana sia dal lato dei flussi commerciali che da quello degli investimenti.¹

A differenza dell'interscambio di merci, nel 2007, si registra un sensibile allargamento del disavanzo con l'area per quanto riguarda i flussi di servizi, derivante soprattutto dal deficit nel settore dei viaggi. L'incremento del disavanzo è il risultato dell'ampliarsi del passivo sia in Africa settentrionale che nell'Africa subsahariana, a causa della forte diminuzione dei deflussi di servizi e al contempo della marcata crescita delle importazioni dell'Italia in entrambe le aree. Rappresenta un'eccezione l'ampliarsi dell'attivo con il Sudafrica, legato alla dinamica delle esportazioni che sovrasta la pur notevole crescita delle importazioni.

Nel 2007 continua in modo marcato l'incremento degli investimenti verso l'Africa, infatti sia l'Africa settentrionale che in misura minore l'Africa subsahariana accrescono il loro peso sul totale del fatturato delle partecipate estere italiane, notevole è la dinamica del fatturato delle partecipate in Africa settentrionale, più che raddoppiato tra il 2000 ed il 2006.

Gli investimenti italiani si dirigono principalmente verso il settore estrattivo, la cui importanza è aumentata rispetto al 2000 in Africa subsahariana, mentre in Africa settentrionale sono più consistenti gli investimenti nel settore manifatturiero, sebbene siano sempre minoritari.

La Tunisia e l'Egitto restano i principali destinatari degli investimenti nell'area: in Tunisia si dirige un maggior numero di imprese e quindi è più ampio il numero di addetti delle partecipate, mentre è più elevato il fatturato che proviene dalle imprese partecipate in Egitto. In Africa subsahariana è notevole l'incremento delle dimensioni degli investimenti italiani in Angola, dove il fatturato delle partecipate è più che triplicato tra il 2000 ed il 2006, mentre si riduce il peso del Sud Africa.



¹ Vedi contributo cap.1: I. Cingottini, E. Mazzeo, 'Primavera africana? Commercio ed investimenti nell'Africa subsahariana.

5.9 Struttura dell'interscambio per principali paesi ed aree

Saldi

I primi 10 avanzi e disavanzi commerciali dell'Italia (valori in milioni di euro)

Avanzi	posizione	SALDI		variazione assoluta	variazione relativa	saldo normalizzato
	2006	2006	2007	2006-07	2006-07	2007
1 Stati Uniti	1	13.831	13.303	-528	-3,8	37,5
2 Spagna	2	9.461	10.861	1.401	14,8	25,8
3 Regno Unito	3	7.538	8.635	1.097	14,6	26,2
4 Francia	4	6.382	7.831	1.449	22,7	10,6
5 Grecia	5	4.846	5.450	604	12,5	58,7
6 Emirati Arabi Uniti	6	3.044	4.119	1.075	35,3	86,4
7 Messico	9	2.275	3.019	744	32,7	77,8
8 Hong Kong	7	2.614	2.833	219	8,4	74,7
9 Polonia	11	1.532	2.308	776	50,7	15,3
10 Svizzera	8	2.293	2.295	2	0,1	9,4

Disavanzi	posizione	SALDI		variazione assoluta	variazione relativa	saldo normalizzato
	2006	2006	2007	2006-07	2006-07	2007
1 Germania	1	-15.167	-16.113	-945	-6,2	-14,9
2 Cina	2	-12.225	-15.453	-3.228	-26,4	-55,0
3 Libia	4	-11.253	-12.366	-1113	-9,9	-79,1
4 Paesi Bassi	3	-11.744	-11.736	8	0,1	-41,0
5 Belgio	7	-5.305	-5.285	19	0,4	-20,0
6 Russia	6	-5.967	-4.776	1.191	20,0	-20,0
7 Algeria	5	-6.464	-4.486	1.978	30,6	-54,8
8 Iraq	10	-2.085	-2.833	-747	-35,8	-93,7
9 Azerbaijan	8	-2.151	-2.526	-376	-17,5	-87,8
10 Iran	11	-2.070	-2.324	-255	-12,3	-38,4
MONDO		-20.452	-9.447	11.004	53,8	-1,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

Nel 2007 il deficit dell'Italia si è più che dimezzato, invertendo la prolungata tendenza che dal 2002 ha visto peggiorare la bilancia commerciale. Il miglioramento ha riflesso riduzioni dei saldi negativi e aumenti di quelli positivi nei confronti di quasi tutte le principali aree geografiche. Sono particolarmente cospicui il miglioramento del saldo commerciale con l'Unione europea e con gli Altri paesi europei; in questi ultimi il saldo commerciale diventa positivo. Da segnalare inoltre l'attivo raggiunto nel 2007 con i paesi del Medio Oriente (nonostante questa regione registri un saldo commerciale positivo rispetto al totale del suo interscambio commerciale). Fanno eccezione in questa tendenza favorevole i saldi nei confronti dell'area nordamericana (dove l'attivo italiano si riduce tra il 2006 e il 2007) e dell'Asia orientale (dove il deficit dell'Italia si amplia ulteriormente).

Per quanto riguarda i saldi negativi, dei dieci deficit maggiori sei derivano dall'interscambio con paesi fornitori di prodotti energetici. I tre più elevati disavanzi, quelli con la Germania, la Cina e la Libia, nel 2007 si ampliano, confermando la tendenza in atto dal 2000. Considerando i principali saldi negativi è anche da notare che, tra i paesi che non sono fornitori di prodotti energetici, solo nei confronti della Cina l'Italia ha un saldo normalizzato minore del -50 per cento.

Il principale saldo attivo dell'Italia, invece, è quello con gli Stati Uniti, anche se nel 2007 si contrae risentendo della diminuzione del deficit commerciale com-

plexivo degli Usa. Tuttavia, resta ampio il saldo normalizzato positivo dell'Italia con gli Stati Uniti (specularmente è elevato il deficit del saldo normalizzato complessivo statunitense, -26,9 per cento, il più alto tra i paesi sviluppati dopo quello della Grecia, -52,5 per cento).

Importazioni

I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane

	Posizione in graduatoria	Valori (milioni di euro)	Variazioni	Pesi percentuali		Percentuale cumulata
				2006	2007	
1	Germania	62.257	5,3	16,8	16,9	16,9
2	Francia	33.180	1,4	9,3	9,0	25,9
3	Cina	21.764	21,5	5,1	5,9	31,8
4	Paesi Bassi	20.175	2,3	5,6	5,5	37,3
5	Belgio	15.869	6,8	4,2	4,3	41,6
6	Spagna	15.626	4,1	4,3	4,2	45,9
7	Russia	14.354	5,6	3,9	3,9	49,8
8	Libia	14.005	10,7	3,6	3,8	53,6
9	Regno Unito	12.154	-3,8	3,6	3,3	56,9
10	Svizzera	11.118	7,6	2,9	3,0	59,9
11	Stati Uniti	11.087	3,5	3,0	3,0	62,9
12	Austria	8.667	-6,1	2,6	2,4	65,3
13	Polonia	6.371	13,8	1,6	1,7	67,0
14	Algeria	6.338	-21,0	2,3	1,7	68,7
15	Giappone	5.359	-1,5	1,5	1,5	70,2
16	Turchia	5.344	-1,2	1,5	1,5	71,6
17	Iran	4.186	7,5	1,1	1,1	72,8
18	Svezia	4.112	3,6	1,1	1,1	73,9
19	Romania	4.052	-5,9	1,2	1,1	75,0
20	Rep. Ceca	3.961	25,8	0,9	1,1	76,1
	Altri paesi	88.099	4,7	23,9	23,9	
	MONDO	368.080	4,4	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

Le importazioni italiane in dollari a prezzi correnti nel 2007 crescono in linea con quelle mondiali². Comunque le importazioni dell'Italia decelerano rispetto al 2006 e, più in generale, rispetto al triennio 2005-2007.

È particolarmente rilevante l'incremento degli acquisti dalla Cina che, in linea con la forte espansione delle dimensioni commerciali del paese a livello internazionale, nel periodo che va dal 2000 al 2007 triplica il valore delle vendite in Italia. Negli stessi anni è marcata anche la dinamica delle importazioni da Libia e Russia, legate all'andamento dei prezzi dei prodotti energetici.

² Dati Omc.

Esportazioni**I primi 20 paesi di destinazione delle esportazioni italiane**

	Posizione in graduatoria	Valori (milioni di euro)	Variazioni 2006-07	Pesi percentuali		Percentuale cumulata 2007
				2006	2007	
1	Germania	46.144	5,0	13,2	12,9	12,9
2	Francia	41.011	4,8	11,8	11,4	24,3
3	Spagna	26.487	8,2	7,4	7,4	31,7
4	Stati Uniti	24.390	-0,6	7,4	6,8	38,5
5	Regno Unito	20.789	3,1	6,1	5,8	44,3
6	Svizzera	13.414	6,3	3,8	3,7	48,0
7	Belgio	10.584	10,7	2,9	3,0	51,0
8	Russia	9.579	25,6	2,3	2,7	53,6
9	Polonia	8.680	21,7	2,2	2,4	56,1
10	Austria	8.471	2,7	2,5	2,4	58,4
11	Paesi Bassi	8.439	5,7	2,4	2,4	60,8
12	Grecia	7.367	7,8	2,1	2,1	62,8
13	Turchia	7.207	6,6	2,0	2,0	64,8
14	Cina	6.311	11,0	1,7	1,8	66,6
15	Romania	5.447	-1,5	1,7	1,5	68,1
16	Emirati Arabi Uniti	4.443	34,2	1,0	1,2	69,4
17	Giappone	4.338	-3,2	1,4	1,2	70,6
18	Svezia	3.964	8,8	1,1	1,1	71,7
19	Rep. Ceca	3.781	13,0	1,0	1,1	72,7
20	Ungheria	3.586	7,0	1,0	1,0	73,7
	Altri paesi	94.202	6,5	25,2	26,3	26,3
	MONDO	358.633	8,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

Nel 2007 le esportazioni italiane aumentano più velocemente rispetto alla media mondiale³, consentendo un leggero recupero della quota di mercato in valore dopo tre anni consecutivi di riduzioni. Infatti, le esportazioni italiane crescono in dollari a prezzi correnti del 17,9 per cento rispetto all'anno precedente, contro un aumento del 14,8 per cento del valore delle esportazioni mondiali espresse sempre nella moneta americana. Particolarmente sostenuta è la crescita delle esportazioni negli Altri paesi europei, nel Medio Oriente ed, anche se con un peso minore per l'export italiano, è notevole l'incremento delle vendite in America centro-meridionale, Africa settentrionale ed Asia centro-meridionale.

Sebbene ad un ritmo inferiore rispetto al totale delle esportazioni italiane, sono in aumento le vendite verso i due principali partner commerciali italiani: la Germania e la Francia, al contempo continua l'incremento delle vendite verso la Spagna, così come resta notevole l'espansione delle esportazioni in Polonia ed in Russia. D'altro canto la Russia è l'unico paese esportatore di prodotti energetici a comparire tra i primi venti mercati di destinazione delle vendite italiane.

Il miglioramento della quota a prezzi correnti riflette principalmente recuperi di posizione delle merci italiane nei mercati del Medio Oriente, dell'Africa settentrionale e dell'America centro-meridionale. Inoltre sono in lieve crescita le quote nell'America settentrionale e nell'Unione europea, così come il peso delle esportazioni italiane in Asia centro-meridionale, mentre la quota in Asia orientale resta costante arrestando il declino iniziato nel 2002.

³ Ibid.

Composizione geografica per aree delle esportazioni dell'Italia

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Unione europea (a 27)	62,1	64,0	61,1	60,7	60,3	62,4	61,8	61,3	61,1	60,0
Europa centro orientale (1)	2,7	2,0	2,4	3,0	3,3	3,4	3,7	3,9	4,1	4,6
Altri paesi europei (1)	5,8	5,3	5,6	5,6	5,6	6,1	6,6	6,5	6,5	6,4
Africa settentrionale	2,4	2,4	2,4	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,5	2,8
Africa sub-sahariana	1,7	1,1	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3
America settentrionale	9,4	10,2	11,3	10,7	10,7	9,2	8,7	8,8	8,2	7,6
America centro-meridionale	4,4	3,9	3,9	3,7	3,2	2,7	2,6	2,7	2,9	3,3
Medio Oriente	3,6	3,2	3,3	3,6	3,8	3,6	3,7	3,9	4,1	4,7
Asia centrale e meridionale	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	1,3
Asia orientale	5,3	5,4	6,2	6,7	6,8	6,4	6,3	6,1	6,0	5,9
Oceania	0,8	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	0,9	0,9
Altri paesi	1,1	1,0	1,1	0,8	0,9	0,9	0,9	1,2	1,2	1,3
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) L'area geografica denominata Altri paesi europei in questa tavola è stata suddivisa in due componenti: Europa centro-orientale che comprende i paesi dell'Europa orientale che non fanno parte dell'Ue e Altri paesi europei composta dai restanti paesi

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.7

Se si considera la variazione della composizione delle esportazioni per aree geografiche, nel periodo che va dal 1999 al 2007 si nota la tendenziale riduzione del peso dell'Ue-27 (dal 64 a circa il 60 per cento) e soprattutto dell'America settentrionale, che nel 2000 rappresentava il mercato di sbocco dell'11 per cento delle esportazioni italiane mentre nel 2007 è la destinazione solo del 7,6 per cento di queste. Al contrario, nello stesso periodo aumenta in modo piuttosto continuo il peso dell'Europa centro-orientale e degli Altri paesi europei così come l'importanza del Medio Oriente.

Un indicatore sintetico che può descrivere le differenze nella struttura geografica delle esportazioni italiane è l'indice di orientamento relativo, calcolato come il rapporto percentuale tra la composizione delle esportazioni dei paesi presi in esame e la composizione delle esportazioni dell'Ue-27.

Indice di orientamento geografico delle esportazioni (media 2006-2007)⁽¹⁾

	Italia	Germania	Francia	Spagna	Regno Unito
Unione europea (a 27)	89,5	94,6	95,9	103,3	83,8
Europa centro orientale ⁽²⁾	129,4	117,6	50,3	42,4	40,4
Altri paesi europei ⁽²⁾	127,3	124,4	86,1	84,9	81,8
Africa settentrionale	221,6	55,5	257,3	248,1	53,7
Africa sub-sahariana	94,0	82,6	168,3	94,0	155,1
America settentrionale	101,4	112,5	90,6	61,2	202,2
America centro-meridionale	157,7	110,8	111,2	275,3	82,2
Medio Oriente	169,5	95,4	117,8	81,1	152,1
Asia centro meridionale	111,0	104,7	99,5	47,1	158,2
Asia orientale	107,6	135,7	121,9	56,9	133,8
Oceania	126,3	98,6	129,8	85,2	180,9
Altri paesi	77,6	68,6	158,4	225,5	204,0
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) L'indice è dato dal rapporto tra la composizione percentuale delle esportazioni dei singoli paesi per aree e la composizione percentuale delle esportazioni dell'Ue27 per aree. Valori superiori a 100 indicano una relativa specializzazione verso una determinata area rispetto all'Ue.

(2) L'area geografica denominata Altri paesi europei in questa tavola è stata suddivisa in due componenti: Europa centro-orientale che comprende i paesi dell'Europa orientale che non fanno parte dell'Ue e Altri paesi europei composta dai restanti paesi.

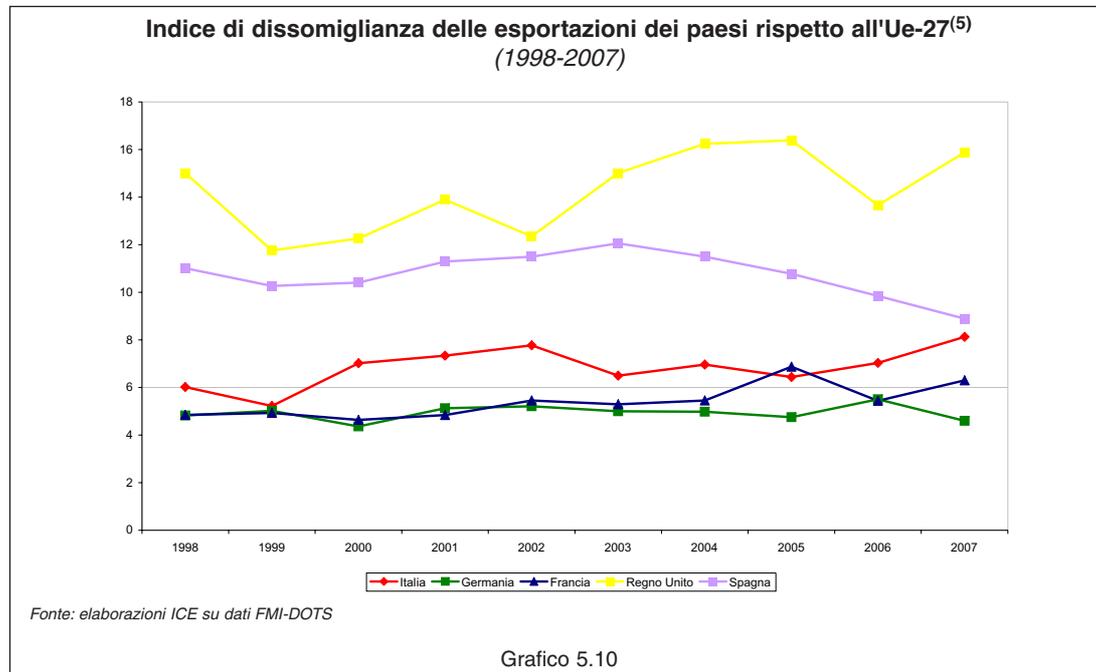
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.8

Tale indicatore mostra il marcato orientamento dell'Italia, relativamente all'Ue-27, nei confronti di alcune aree emergenti, quali l'Africa settentrionale (fenomeno condiviso con gli altri paesi europei, Francia e Spagna, che si affacciano sul

Mediterraneo), l'Europa centro-orientale (analogamente alla Germania) e il Medio Oriente (analogamente a quanto si osserva per il Regno Unito). L'economia italiana appare privilegiare, più della Ue-27, anche la destinazione rappresentata dal gruppo degli Altri paesi europei esclusi i paesi dell'Europa centro-orientale (anche qui condividendo con la Germania il più spiccato orientamento, in parte a causa del peso che ricopre la Svizzera nell'interscambio di entrambi). In gran parte di questi casi si tratta di mercati fondamentali non solo per le esportazioni, ma anche per la delocalizzazione produttiva delle imprese italiane. All'opposto, risulta sensibilmente inferiore ai partner europei (con la sola eccezione del Regno Unito) l'orientamento relativo delle esportazioni dell'Italia verso i paesi dell'Ue-27.

Un altro indicatore sintetico dell'orientamento geografico è l'indice di dissomiglianza⁴. Storicamente i paesi maggiormente divergenti dalla struttura geografica delle esportazioni europee sono stati Regno Unito e Spagna, anche se in quest'ultimo caso la dissimilarità è andata declinando nel periodo più recente. Per quanto riguarda l'Italia, l'indice di dissomiglianza si è collocato negli anni duemila leggermente al di sopra di quello dei due maggiori partner, Germania e Francia, evidenziando quindi una certa specificità rispetto ai due principali partner europei. Inoltre tale indicatore è cresciuto nell'ultimo biennio segnalando un ulteriore ampliamento delle differenze della struttura geografica delle esportazioni italiane rispetto alla media dell'Ue. L'orientamento spaziale delle esportazioni italiane rimane comunque meno dissimile di quello spagnolo, che spicca per la proiezione verso l'Africa settentrionale e l'America latina, e dell'orientamento del Regno Unito, in cui rivestono una particolare importanza le esportazioni verso i paesi anglofoni, così come quelle in direzione del Medio Oriente e dell'Asia centro-meridionale.



⁴ Vedi nota al grafico 5.10

⁵ L'indice di dissomiglianza è dato dalla semisomma in valore assoluto delle differenze delle composizione percentuali per aree geografiche delle esportazioni dei singoli paesi e dell'Ue-27: se a_i è la quota nell'area i nelle esportazioni del singolo paese e b_i è la quota nell'area i nelle esportazioni dell'Ue-27, l'indice di dissomiglianza è pari a:

$$x = 1/2 \sum_i |a_i - b_i|$$

Nel complesso se guardiamo all'indice di flessibilità delle esportazioni italiane, un indicatore che esprime la capacità del paese di orientare le vendite verso le aree del mondo più dinamiche (sempre in rapporto all'Unione europea), l'orientamento geografico dell'export italiano mostra, nel periodo che va dal 1999 al 2007, un'apprezzabile correlazione (inferiore solo a quella tedesca) con l'andamento delle importazioni delle principali aree, grazie in particolar modo alla crescita dell'orientamento relativo rispetto all'Ue delle esportazioni verso l'Africa settentrionale, il Medio Oriente e l'Asia centro meridionale e, al contempo, a causa della riduzione dell'orientamento verso l'America settentrionale e la stessa Unione europea. Questo fenomeno di consonanza con le dinamiche dei mercati internazionali sconta comunque alcuni ritardi e sfasamenti nei processi di adattamento italiano alle rapide modifiche della geografia degli scambi mondiali, come evidenziato dagli indicatori di flessibilità nei sottoperiodi compresi tra il 1999 e il 2007. In definitiva sembra emergere l'immagine di un paese che, pur con qualche ritardo di risposta ai cambiamenti della domanda mondiale, è proteso verso i mercati emergenti che si trovano ad Est e Sud-Est. Aree che crescono in modo sostenuto trainando quindi le esportazioni italiane, come si evince dalla buona performance complessiva delle vendite nello stesso 2007.

Flessibilità dei modelli di specializzazione geografica⁽¹⁾

Paesi	1999-2001	2002-2004	2005-2007	1999-2007
Italia	0,13	0,18	-0,02	0,02
Germania	0,62	0,20	-0,12	0,43
Francia	-0,02	0,34	0,31	-0,04
Regno Unito	-0,32	0,38	-0,21	-0,19
Spagna	0,08	-0,11	0,09	-0,09

(1) L'indice di flessibilità per ogni paese considerato è il valore della correlazione lineare tra la variazione dell'indice di orientamento relativo all'Ue-27 e la variazione della composizione delle importazioni mondiali per le diverse aree geografiche.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.9

Il buon andamento delle esportazioni si è tradotto, come visto, nella crescita della quota italiane a prezzi correnti sulle esportazioni mondiali, con l'incremento delle quote in tutte le grandi regioni mondiali con l'esclusione dell'Africa subsahariana e degli Altri paesi europei. Nel 2007, quindi, si verifica una significativa inversione di tendenza dopo il declino delle quote a prezzi correnti iniziato dalla seconda metà degli anni '90, indicativa del successo del processo di ristrutturazione in atto nel sistema produttivo anche sul piano dell'orientamento geografico, conseguente al buon esito degli sforzi di valorizzazione del marchio, di investimento nelle reti di vendita e di una più attenta assistenza ai clienti segnalati in diversi casi della recente esperienza italiana.

Gli scambi di servizi dell'Italia per aree e principali paesi
(milioni di euro)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI	
	2007	peso %	var. % dei valori 2006-07	2007	peso %	var. % dei valori 2006-07	2006	2007
Unione europea (a 27)	50.974	62,5	5,7	54.707	61,8	10,4	-1.297	-3.733
Austria	2.233	2,7	-23,6	2.995	3,4	-24,3	-1.036	-762
Belgio	2.300	2,8	12,1	1.908	2,2	40,3	691	392
Francia	7.392	9,1	-3,0	8.762	9,9	9,0	-417	-1.370
Germania	10.936	13,4	5,8	8.794	9,9	7,7	2.173	2.142
Paesi Bassi	2.977	3,6	1,1	3.375	3,8	17,8	79	-398
Spagna	3.599	4,4	27,5	4.146	4,7	19,7	-642	-547
Polonia	1.238	1,5	7,5	763	0,9	17,2	501	475
Regno Unito	10.144	12,4	4,0	10.859	12,3	6,8	-411	-715
Altri paesi europei	7.616	9,3	0,1	9.642	10,9	7,9	-1.330	-2.026
Federazione russa	671	0,8	3,4	614	0,7	11,4	98	57
Svizzera	4.904	6,0	-0,4	4.903	5,5	7,6	369	1
Africa	1.424	1,7	-33,0	3.703	4,2	23,9	-862	-2.279
Algeria	136	0,2	-42,4	115	0,1	19,8	140	21
Egitto	203	0,2	-12,9	805	0,9	21,4	-430	-602
America settentrionale	8.803	10,8	-2,5	7.850	8,9	2,2	1.347	953
Stati Uniti	7.869	9,6	-2,8	7.120	8,0	0,4	999	749
America centro-meridionale	1.741	2,1	0,1	2.571	2,9	16,0	-476	-830
Argentina	252	0,3	17,2	315	0,4	9,0	-74	-63
Brasile	560	0,7	-19,4	656	0,7	14,9	124	-96
Messico	175	0,2	10,1	317	0,4	7,8	-135	-142
Asia	5.120	6,3	5,4	6.709	7,6	15,1	-971	-1.589
Emirati Arabi Uniti	783	1,0	35,2	766	0,9	20,3	-58	17
Cina	426	0,5	-12,0	1.159	1,3	25,8	-437	-733
Giappone	985	1,2	-9,0	742	0,8	-14,7	213	243
Oceania	1.095	1,3	28,5	523	0,6	16,2	402	572
Australia	940	1,2	22,6	345	0,4	13,9	464	595
Altri paesi	4.840	5,9	12,9	2.886	3,3	21,7	1.915	1.954
MONDO	81.613	100,0	3,7	88.591	100,0	10,7	-1.272	-6.978

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 5.10

Fatturato delle imprese estere a partecipazione italiana per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2002	2003	2004	2005	2006
Unione europea (a 27)	62,3	62,7	63,7	62,2	61,8
Ue-15	57,8	57,8	58,1	56,6	55,7
Francia	14,4	14,4	14,5	13,9	13,3
Germania	11,1	11,0	11,7	11,7	11,4
Gran Bretagna	10,9	10,5	10,3	9,6	9,4
Spagna	5,9	6,5	6,8	6,3	6,5
Paesi Bassi	4,8	4,8	4,6	5,1	4,9
Polonia	1,4	1,7	2,4	2,3	2,4
Romania	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0
Repubblica Ceca	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9
Ungheria	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Altri paesi europei	6,2	6,0	6,1	6,2	6,5
Svizzera	3,0	2,9	2,8	2,7	2,7
Federazione Russa	0,6	0,7	0,7	0,7	1,2
Turchia	1,2	1,2	1,2	1,1	1,0
Africa settentrionale	1,9	1,8	1,9	2,8	3,2
Egitto	0,6	0,5	0,6	0,8	0,8
Tunisia	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Altri paesi africani	1,6	1,6	1,6	1,8	1,9
Nigeria	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Angola	0,2	0,2	0,3	0,5	0,7
America settentrionale	9,3	8,7	7,9	7,9	7,5
Stati Uniti	8,0	7,6	6,9	6,8	6,5
America centrale e meridionale	8,3	8,8	8,2	8,3	8,4
Brasile	4,2	4,1	3,4	4,0	4,1
Argentina	1,4	2,1	2,4	2,3	2,4
Medio Oriente	0,5	0,5	0,5	0,6	0,5
Qatar	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1
Iran	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1
Emirati Arabi Uniti	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia centrale e meridionale	0,8	0,9	1,0	1,5	1,5
Kazakistan	0,3	0,3	0,5	1,0	1,0
India	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Asia orientale	8,2	8,3	8,3	8,2	7,9
Giappone	5,0	5,0	4,9	4,8	4,7
Cina	0,9	1,0	1,0	1,2	1,2
Oceania	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	302.920	313.558	338.021	364.962	401.825
Variazioni percentuali		3,5	7,8	8,0	10,1

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.11

Fatturato delle imprese italiane a partecipazione estera per aree e principali paesi
(pesi percentuali)

	2002	2003	2004	2005	2006
Unione europea (a 27)	50,5	51,7	51,9	54,6	55,4
Ue-15	50,3	51,6	51,8	54,4	55,3
Francia	14,0	14,2	14,1	15,9	17,1
Germania	13,9	14,2	14,3	14,4	14,3
Gran Bretagna	8,1	9,2	8,6	8,6	8,9
Paesi Bassi	5,0	5,1	4,7	4,7	4,2
Spagna	1,0	1,1	2,0	2,6	3,0
Altri paesi europei	5,6	5,8	6,0	6,5	6,7
Svizzera	4,9	5,2	5,4	5,3	5,4
Federazione Russa	0,1	0,1	0,1	0,6	0,7
Africa settentrionale	2,0	2,2	1,5	2,5	2,5
Libia	2,0	2,2	1,5	1,3	1,3
Altri paesi africani	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
America settentrionale	34,3	32,3	31,9	27,0	26,2
Stati Uniti	33,3	31,6	31,2	26,5	25,7
America centro-meridionale	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5
Argentina	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4
Medio Oriente	1,4	1,4	1,6	1,9	1,9
Kuwait	1,2	1,2	1,3	1,7	1,6
Asia centrale e meridionale	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Asia orientale	5,4	5,5	5,8	6,2	6,2
Giappone	4,4	4,4	4,3	4,2	4,1
Corea del Sud	0,3	0,4	0,5	0,7	0,6
Hong Kong	0,1	0,1	0,3	0,5	0,6
Taiwan	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6
Cina	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Oceania	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Valore in milioni di euro	363.723	367.060	382.979	399.370	429.512
Variazioni percentuali	2,4	0,9	4,3	4,3	7,5

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano - ICE

Tavola 5.12

CRISI AMERICANA: QUALI PROSPETTIVE PER GLI ESPORTATORI ITALIANI?

di Andrea Dossena*

La crisi finanziaria statunitense, avviatasi durante l'estate del 2007, sta ancora tenendo con il fiato sospeso gli operatori economici internazionali, per la difficoltà nel prevedere la sua capacità di propagazione negli altri paesi e, soprattutto, nell'economia reale. Uno dei maggiori punti di incertezza è rappresentato dagli effetti che questa crisi avrà, innanzitutto, proprio negli Stati Uniti, paese che nonostante i forti mutamenti in atto nel contesto economico mondiale mantiene ancora la posizione di leadership, in particolare come mercato di sbocco dei flussi commerciali internazionali di manufatti¹. I risultati del primo trimestre 2008, con una crescita del Pil dello 0.2 per cento, in larga parte imputabile a un favorevole contributo della variazione delle scorte, sembrano aver fugato i timori di una recessione tecnica dell'economia statunitense, ma non hanno ancora sciolto i dubbi circa l'entità della prevista flessione nel secondo trimestre e soprattutto circa velocità e modalità della successiva ripresa.

In questa sede ci concentreremo sui possibili effetti del rallentamento economico americano sulle importazioni di manufatti nel biennio 2008-09, analizzando successivamente il contesto competitivo su questo mercato e i possibili rischi e opportunità per le imprese esportatrici italiane.

STATI UNITI: QUADRO MACROECONOMICO (variazioni percentuali a prezzi costanti)

	2000	2001	2002	2003	2007	2008	2009	2010
PIL	3.7	0.8	1.6	2.5	2.2	0.9	0.9	2.8
Investimenti complessivi	6.5	-3.0	-5.2	3.4	-2.9	-3.0	0.0	4.5
di cui: Costruzioni	3.2	0.3	-2.4	3.4	-6.1	-8.2	-1.5	4.7
Consumi delle famiglie	4.7	2.5	2.7	2.8	2.9	-0.6	0.2	2.4
Produzione industriale	4.2	-3.4	-0.1	1.2	1.7	0.9	1.6	2.4
Tasso di disoccupazione	4.0	4.7	5.8	6.0	4.6	5.5	5.9	5.4
Cambio euro/dollaro (livello)	0.92	0.90	0.94	1.13	1.37	1.54	1.51	1.49
Cambio euro/dollaro (var.%)	-13.5	-2.9	5.3	19.9	9.1	12.5	-1.9	-1.3

Fonte: Prometeia

Tavola 1

Le importazioni statunitensi di manufatti nel biennio 2008-09

Secondo lo scenario macroeconomico² qui presentato (tavola 1), la crisi avrà effetti molto diversi sulle determinanti del Pil, che penalizzeranno le importazioni

* Prometeia spa.

¹ Per un approfondimento sull'importanza delle importazioni degli Stati Uniti sul commercio mondiale e sulle esportazioni italiane si rimanda a Prometeia-ICE, *Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori*, novembre 2007.

² Lo scenario macroeconomico alla base delle previsioni delle importazioni statunitensi è ricavato dal Rapporto di Previsione Prometeia di aprile 2008 e dal suo successivo aggiornamento di maggio 2008.

manifatturiere in modo eterogeneo nei vari settori³. I comparti più colpiti dal deterioramento delle condizioni economiche saranno quelli del Made in Italy tradizionale, più esposti alle fluttuazioni della domanda interna statunitense per consumi, i Mezzi di trasporto e l'Elettronica, per il ruolo centrale rivestito dagli Stati Uniti nei processi di frammentazione produttiva settoriale, oltre che per l'esposizione al peggioramento della capacità di spesa delle famiglie (tavola 2). Risulteranno invece relativamente poco coinvolti i prodotti strumentali e intermedi destinati all'industria manifatturiera statunitense, che grazie ai vantaggi competitivi derivanti dall'indebolimento del dollaro potrà trovare nel canale estero un parziale sostegno alla propria evoluzione.

STATI UNITI: IMPORTAZIONI DI MANUFATTI
(variazioni % medie annue a prezzi costanti)

	1996-00	2001-02	2003-07	2008-09
Totale manufatti	8.8	-0.7	6.3	2.0
Made in Italy	7.7	1.7	6.9	1.9
di cui: Alimentare	7.1	5.3	7.2	-0.1
Sistema moda	6.1	-1.9	5.8	0.7
Sistema casa	10.9	5.2	8.4	4.3
Altri beni di consumo	12.7	9.3	9.7	8.4
Mezzi di trasporto	9.9	3.1	3.7	-0.4
Elettromeccanica	8.4	-1.0	6.6	2.5
Elettronica	8.2	-7.9	8.4	0.6
Beni intermedi	8.9	-0.6	4.9	3.8

Fonte: elaborazioni prometeia

Tavola 2

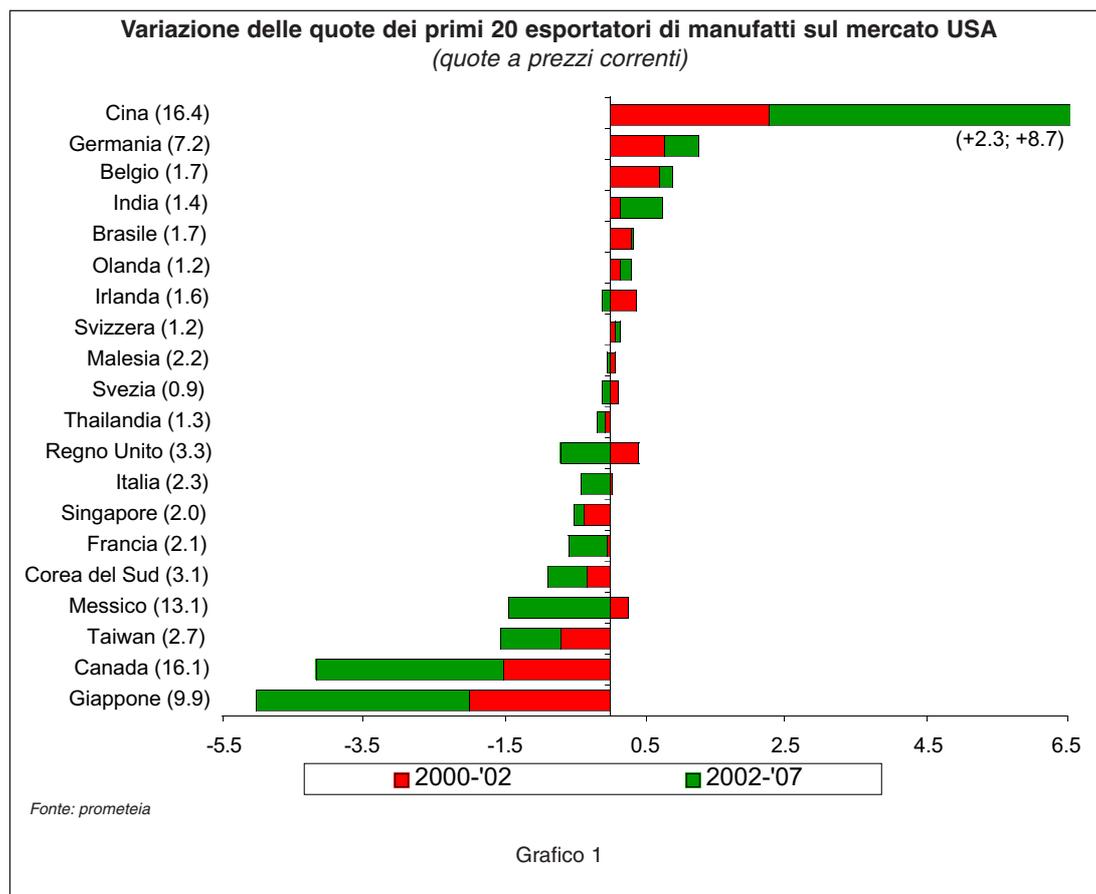
I risultati qui presentati segnalano comunque un rallentamento del ritmo di crescita delle importazioni rispetto al precedente quinquennio abbastanza generalizzato, indicando quindi condizioni più restrittive per le opportunità di crescita degli esportatori italiani sul mercato statunitense. Tuttavia, l'attuale crisi dovrebbe rivelarsi meno intensa rispetto a quella del biennio 2001-02, quando addirittura si arrivò a un'evoluzione negativa delle importazioni di manufatti, con un decremento di quasi 10 punti percentuali rispetto al loro ritmo di crescita della seconda metà degli anni novanta.

Il contesto competitivo sul mercato statunitense e le prospettive per gli esportatori italiani

Oltre all'inasprimento delle condizioni prevalenti di domanda (e alle ulteriori difficoltà derivanti dalla forza dell'euro), gli esportatori italiani dovranno confrontarsi con un contesto competitivo molto acceso, che nel corso degli ultimi quindici anni ha subito radicali mutamenti, con la creazione dell'area Nafta prima e l'instaurazione di legami commerciali sempre più intensi con l'Asia poi. La complessità dello scenario previsivo e l'elevata incertezza che ancora contraddistingue alcune variabili chiave rendono difficile ipotizzare gli effetti che la crisi statunitense potrà avere sugli esportatori italiani. Troppo differenti sono inoltre le condizioni esogene dell'attuale

³ Oltre che all'andamento delle determinanti di domanda, le importazioni dei diversi settori sono legate anche alla differente elasticità loro associata rispetto alle specifiche determinanti di domanda. Le elasticità considerate sono quelle del modello Mopice, alla base degli scenari previsivi sul commercio mondiale settoriale contenuti nel rapporto Prometeia-ICE, "Evoluzione del commercio con l'estero per aree e settori".

fase riflessiva del mercato rispetto a quella di inizio decennio (tra le più significative, il livello del cambio euro/dollaro e l'entità della presenza cinese) per poterne trarre indicazioni utili. Sempre in chiave storica, però, può rivelarsi utile il confronto tra le performance dei diversi esportatori durante la crisi 2001-02 e nel quinquennio successivo di ripresa degli scambi, in modo da evidenziare come i processi di selezione tra i vari concorrenti, innescati dal deterioramento delle condizioni di domanda, abbiano poi influenzato la loro capacità di agganciare la successiva ripresa delle importazioni.



Il dato che emerge con forza da questo confronto (grafico 1) è come le differenti capacità di tenuta mostrate dai concorrenti esteri nel biennio di crisi (pur in presenza di macrofenomeni che si sono andati a sovrapporre all'evoluzione del mercato, come l'accesso della Cina all'Omc o la progressiva apertura produttivo-commerciale del Nafta all'area asiatica) abbiano influito in modo estremamente significativo sulle loro possibilità di crescita nel successivo quinquennio di ripresa del mercato statunitense. In particolare, tra i primi 20 esportatori di manufatti (che coprono il 90 per cento delle importazioni americane), nessuno di quelli che nel biennio 2001-02 ha mostrato un'erosione delle proprie quote è poi riuscito a invertire la tendenza negli anni successivi. Tra le molteplici ragioni che possono aver determinato un simile risultato, un posto di primo piano spetta sicuramente alle caratteristiche del mercato statunitense, che come nella gran parte delle economie mature vede il comparto distributivo (inteso in senso lato, comprendente cioè anche tutte le funzioni di assistenza e logistiche oltre a quelle meramente commerciali) rivestire un ruolo strategi-

co nel determinare le possibilità di accesso ai diversi mercati finali. Durante la crisi 2001-02, quindi, è probabile che gli esportatori che meglio hanno saputo sfruttare questa leva competitiva (con comportamenti attivi, come nel caso tedesco, o passivi, come alcuni paesi asiatici scelti dalla grande distribuzione americana come partner strategici cui affidare le attività produttive) siano stati in grado di guadagnare quote di mercato a scapito dei concorrenti meno radicati, volti più a comportamenti tattici che strategici, concorrenti che, una volta ripartita la domanda statunitense, hanno dovuto confrontarsi con le rilevanti barriere all'ingresso del mercato rappresentate dal maggior controllo dei canali distributivi da parte dei paesi con una presenza più strutturata e non sono più riusciti a recuperare le posizioni perse.

Tale relazione tra l'andamento delle quote nei due sottoperiodi considerati non è però stata omogenea in tutti i comparti manifatturieri, ma ha mostrato una certa eterogeneità nei diversi settori. In particolare, è risultata più significativa della media per quei prodotti in cui la solidità della relazione cliente/fornitore è un fattore strategico molto rilevante (come nel caso dell'elettromeccanica), per quelli in cui le aziende statunitensi hanno operato significative strategie di delocalizzazione produttiva (come nel caso della farmaceutica e del largo consumo non alimentare, degli intermedi del sistema moda e, parzialmente, dei mezzi di trasporto) e nei settori in cui il controllo dei canali commerciali rappresenta un'importante leva competitiva (ancora nei mezzi di trasporto terrestri e nella maggior parte del Made in Italy tradizionale). E' cioè risultata più intensa in tutti i settori di maggior specializzazione dell'offerta italiana sul mercato statunitense.

Tali analisi indicano quindi come le imprese italiane non debbano distogliere la loro attenzione dagli Stati Uniti in questa fase di crisi, ma come anzi debbano riuscire a implementare le strategie necessarie per migliorare il proprio posizionamento (approfittando della probabile minor forza competitiva dei concorrenti meno radicati) e, una volta ripartita la domanda, per riuscire a beneficiare appieno delle nuove opportunità offerte dal mercato.

La forza dell'euro sul dollaro potrebbe fornire un significativo aiuto all'implementazione di strategie competitive più strutturate e meno tattiche. Gli eventuali investimenti dovrebbero però essere mirati alle differenti esigenze dei vari settori manifatturieri, privilegiando lo sviluppo delle reti commerciali e l'affermazione dei marchi per i beni destinati al consumo e lo sviluppo di reti di assistenza pre e post vendita per quelli strumentali. Sarebbe poi da approfondire l'opportunità di accedere al sistema statunitense della R&S, non solo nel campo ICT, che potrebbe supplire alle strutturali difficoltà dell'industria italiana in questo campo e fornire ai consorzi all'export, ai distretti, alle imprese internazionalizzate di dimensioni medio-piccole nuovi importanti strumenti per affrontare le sfide sui mercati esteri.

L'AVANZATA DEGLI IDE CINESI IN ITALIA

di Alessia Amighini, Roberta Rabellotti e Marco Sanfilippo*

Introduzione

Dopo essere stata per oltre un decennio la principale ricevente di flussi di investimenti diretti esteri (Ide) tra i paesi emergenti, la Cina è diventata negli anni più recenti un importante investitore nei mercati internazionali, in una fase contraddistinta da una forte crescita degli investimenti provenienti dall'insieme dai paesi emergenti e dalle economie in transizione¹. Così sulla stampa internazionale l'immagine della Cina è improvvisamente mutata: non viene più solamente descritta come "un enorme aspirapolvere" di investimenti esteri ma anche e soprattutto come un "predatore lanciato in un'abbuffata di imprese a livello globale".

In realtà se si analizza il fenomeno dal punto di vista quantitativo il peso della Cina tra gli investitori globali è ancora molto ridotto. Secondo i dati più recenti pubblicati dal Ministero del Commercio Estero cinese², i flussi di Ide non-finanziari (esclusi cioè i servizi finanziari, e principalmente quelli bancari e le assicurazioni) in uscita hanno raggiunto nel 2006 i 17,6 miliardi di dollari, contribuendo a realizzare uno stock di 75 miliardi di dollari. Secondo la stessa fonte, sempre nel 2006, includendo anche il settore finanziario, gli Ide in uscita rappresentano circa il 2,7 per cento dei flussi mondiali di investimenti e, nonostante un'accelerazione registrata negli ultimi anni, lo stock di Ide cinesi in termini di peso sul totale mondiale non raggiunge l'1 per cento.³

Considerando le aree di destinazione degli Ide cinesi, questi si concentrano prevalentemente in Asia, laddove è attualmente localizzato il 64 per cento circa dello stock ed in America latina, seconda area di destinazione con il 26 per cento dello stock.⁴ Il rimanente 10 per cento è diviso tra Africa che riceve il 3,5 per cento, Europa con il 3 per cento, Nord America con il 2,2 per cento e Oceania con l'1,3 per cento. Appare chiaro quindi come la presenza cinese nei paesi sviluppati sia ancora molto limitata dal punto di vista quantitativo. Tuttavia la crescita significativa dei flussi diretti verso i paesi europei e gli Stati Uniti negli anni più recenti ed alcune importanti operazioni di fusione ed acquisizione (M&A) hanno attirato molta attenzione sul fenomeno.

* SEMeQ – Università del Piemonte Orientale. Il presente contributo si inserisce in un più ampio progetto di ricerca del Centro Alti Studi sulla Cina Contemporanea (Cascc) nel quale gli autori sono coinvolti. Si ringrazia la Compagnia di San Paolo per il finanziamento ricevuto.

¹ Unctad, 2006

² Mofcom, 2007. I dati sugli Ide cinesi pubblicati dal Mofcom tendono a sottostimarne il valore effettivo poiché sebbene ci sia stato un recente aggiornamento della metodologia per adeguarla agli standard internazionali, tali dati non includono il settore finanziario e si basano sul valore derivante dalle procedure di approvazione dell'investimento piuttosto che sul valore corrente (escludendo così gli investimenti non formalmente approvati e alcune transazioni private non registrate). Inoltre, tali dati non includono la maggior parte delle operazioni di fusione ed acquisizione perché sono finanziate attraverso banche straniere e quindi non sono registrate nella bilancia dei pagamenti. Tuttavia, i dati del Mofcom rappresentano la fonte più aggiornata e disaggregata per paesi e settori di destinazione e quindi su questi si basa la nostra analisi a livello macro.

³ I dati riportati riguardano gli Ide della Cina, escludendo Hong Kong. Secondo dati Unctad, nel 2006 lo stock degli Ide in uscita da Hong Kong rappresenta il 5,5 per cento dello stock mondiale. Nel resto di questo contributo ci concentreremo sugli Ide provenienti dalla "mainland China".

⁴ Il peso prevalente dell'Asia è spiegato dal fatto che Hong Kong è la destinazione privilegiata degli Ide cinesi e quello dell'America latina si spiega con l'attrazione svolta da alcuni paradisi fiscali localizzati nei Caraibi.

Guardando alla storia dagli Ide cinesi in uscita va detto che, sebbene il fenomeno sia salito alla ribalta solo di recente in seguito alla sua accelerazione, in realtà è iniziato circa tre decenni fa all'indomani dell'adozione della "Open Door Policy" nel 1978. Nella prima fase, durata per tutti gli anni ottanta, si è trattato di investimenti sporadici di piccola dimensione (al di sotto di 1 milione di dollari), effettuati da imprese statali soprattutto nel settore commerciale e nei trasporti e destinati in prevalenza verso i paesi sviluppati ed in particolare verso il Nord America (USA, Canada e Bermuda). Negli anni novanta, grazie alla spinta verso la liberalizzazione ed il mercato da parte di Deng Xiaoping, il numero degli investimenti e la loro dimensione media sono cresciuti rapidamente. Quindi verso la fine del decennio, nella fase precedente all'entrata della Cina nella Organizzazione del Commercio Mondiale (OMC), il governo ha individuato un gruppo di imprese statali in settori come il tessile, i macchinari, gli apparecchi elettrici e l'elettronica di consumo e ne ha promosso l'internazionalizzazione garantendo loro il supporto finanziario, la salvaguardia dei profitti e una maggiore autonomia di gestione. Con questa politica si è voluto da un lato incoraggiare la ristrutturazione delle imprese statali rafforzandone i vantaggi competitivi e facendo emergere campioni in grado di diventare competitori globali nei loro rispettivi settori di specializzazione e dall'altro anche iniziare ad affermare a livello globale la potenza dell'economia cinese. In questa prospettiva, dal punto di vista geografico la destinazione degli investimenti cinesi è cambiata ed i paesi in via di sviluppo, ed in particolare l'Asia, hanno iniziato ad assumere un ruolo ben più rilevante che in precedenza⁵.

Nel 2001 è stata ufficialmente varata dal governo cinese, in corrispondenza con il decimo piano quinquennale (2001-2005), la politica del "Go global" e la Cina è entrata nel Omc. E' da questo momento che è iniziata la fase di maggiore crescita degli Ide cinesi in uscita, facilitata ed incoraggiata attraverso la decentralizzazione del processo di autorizzazione degli investimenti dal livello centrale a quello locale, da facilitazioni nell'accesso alla valuta estera, da sussidi diretti ed indiretti come il facile accesso al credito concesso dalle banche statali e dalla libertà di utilizzo dei profitti ottenuti all'estero⁶. L'importante supporto sia a livello politico che a livello finanziario, garantito in particolare alle imprese statali ed a quelle in un qualche modo legate allo Stato, rappresenta senz'altro una specificità degli Ide cinesi e un vantaggio rispetto alle imprese di altri paesi. Le imprese cinesi all'estero, a differenza di molti loro concorrenti, possono quindi avventurarsi in investimenti ad elevato rischio ed a basso rendimento, spesso senza neppure dovere ripagare i loro debiti alle banche statali e quindi con un accesso al capitale a costo praticamente nullo.

Analizzando le motivazioni principali che hanno spinto le imprese cinesi ad investire all'estero, si può osservare come nel tempo queste si siano ampliate. La ricerca di risorse naturali e di fonti di energia ha rappresentato sin dall'inizio una motivazione chiave, la cui importanza è andata aumentando nel tempo in seguito alla crescita vertiginosa degli ultimi anni. Un'altra motivazione prevalente fino alla fine degli anni novanta è stata la volontà di superare le barriere tariffarie imposte all'esterno in alcuni settori chiave come il tessile. Più recentemente invece si è accresciuta l'importanza di investimenti allo scopo di ricercare nuovi mercati di sbocco e di realizzare risparmi sui costi, in particolare quelli di trasporto, soprattutto in settori maturi caratterizzati da eccesso di produzione e da elevata competizione nel mercato interno. Infine, le imprese cinesi sempre più investono all'estero per acquisire nuove conoscenze e competenze tecnologiche nei settori più avanzati e per stabilire

⁵ Voss et al., 2008

⁶ Schuller e Turner, 2005

reti di vendita e di distribuzione nei paesi di destinazione, oltre che per conquistare marchi noti a livello globale nel tentativo di cambiare l'immagine di bassa qualità dei loro prodotti.⁷

Oltre ad un ampliamento nelle motivazioni degli Ide, negli ultimi anni, a partire dall'entrata della Cina nell'Omc, si è avuto anche un cambiamento nelle modalità di investimento delle imprese cinesi. In passato, la modalità prevalente erano gli investimenti di tipo greenfield e le joint-ventures, mentre più recentemente le attività di mergers e acquisitions (M&A), spesso attraverso l'acquisizione dei partner stranieri con i quali precedentemente si erano formate delle joint-ventures. A partire dal 2004, si è registrata una forte crescita non solamente del numero di operazioni di M&A (con una media di 60 per anno, per un totale di 514 operazioni di M&A alla fine del 2006) ma anche della loro dimensione (con operazioni che hanno superato 1 miliardo di dollari) e della varietà dei settori e dei paesi di destinazione. A livello settoriale, i target principali si sono concentrati nelle telecomunicazioni, nell'informatica e nelle risorse naturali ma importanti operazioni ci sono state anche nel settore automobilistico e nel settore delle utility. Per quanto riguarda la distribuzione geografica, Asia e Nord America fanno la parte del leone sia in termini di numero di operazioni che in volume⁸.

Anche la tipologia delle imprese investitrici è parzialmente cambiata nel tempo. Nel corso degli anni novanta protagoniste esclusive degli Ide cinesi erano le grandi imprese statali in fase di ristrutturazione, mentre successivamente, in seguito al rapido aumento del peso del settore privato⁹ è aumentato il ruolo delle imprese private che attraverso gli investimenti esteri tra l'altro reinvestono una parte dei propri profitti, in questo modo aggirando alcune limitazioni che ancor oggi gravano sul settore privato in termini di forte ingerenza pubblica e di inefficienze del settore finanziario (soprattutto di quello bancario)¹⁰.

Infine a partire dal 2007, è apparso sulla scena mondiale un nuovo importante soggetto investitore a capitale cinese: il fondo sovrano di investimento - China Investment Corporation (Cic) – istituito con lo scopo di gestire 200 miliardi di dollari provenienti dallo stock di riserve di valuta estera del paese¹¹. Fino ad oggi il fondo ha investito prevalentemente nel settore finanziario, acquisendo tra l'altro con un investimento di 3 miliardi di dollari una quota del gruppo Blackstone e, successivamente, con un esborso di 5 miliardi di dollari il 9,9 per cento della Morgan Stanley ma in futuro si prevede che le attività di investimento del fondo si estenderanno anche ad altri settori¹².

⁷ Yeung e Liu, 2008. E' importante sottolineare come le motivazioni che spingono le imprese cinesi verso l'internazionalizzazione indicate dalla letteratura siano confermate dalle stesse imprese. I risultati di un'indagine svolta su un campione di 60 importanti imprese cinesi con investimenti all'estero effettuata dall' IBM - Institute for Business Value - indica in ordine di importanza come motivazione principale degli IDE la ricerca di nuovi mercati, l'acquisizione di competenze tecnologiche e manageriali avanzate e l'intensità della concorrenza nel mercato interno (Lunding, 2006).

⁸ Boston Consulting Group, 2006.

⁹ In meno di un decennio, il peso del settore privato è passato da meno del 10 per cento ad oltre il 60 per cento del totale del sistema produttivo (Amighini e Chiarlone, 2007).

¹⁰ Yeung e Liu, 2008.

¹¹ Se si escludono i fondi dei paesi esportatori di petrolio (Emirati Arabi, Arabia Saudita e Kuwait), il CIC è attualmente il secondo maggior fondo sovrano per dotazione finanziarie dopo quello di Singapore (Government of Singapore Investment Corporation). La Cina è attualmente il paese che possiede il più elevato stock di valuta estera al mondo pari, nei primi mesi del 2008, a 1.500 miliardi di dollari (PricewaterhouseCoopers, Asia Pacific-M&A Bulletin, 2007).

¹² PricewaterhouseCoopers, 2008.

1. Gli Ide cinesi in Europa

Nel 2006 solamente il 3 per cento degli Ide cinesi si è diretto verso l'Europa e quindi dal punto di vista quantitativo il fenomeno non giustificherebbe la notevole attenzione che negli ultimi tempi i media hanno riservato all'avanzata cinese; tuttavia la rapida crescita ed il fatto che alcune delle operazioni di M&A abbiano coinvolto settori ed imprese di rilievo rendono senz'altro necessario un serio approfondimento.

Secondo le statistiche fornite dal Mofcom (2007), lo stock di Ide cinesi accumulato dai paesi europei (inclusa la Russia) alla fine del 2006 ammontava a 2,3 miliardi di dollari che si riducono a 1,3 miliardi se si esclude la Russia, principale destinatario degli investimenti in uscita dalla Cina. Dopo la Russia, i primi cinque paesi riceventi in ordine di importanza in termini di stock sono Germania, Gran Bretagna, Spagna, Polonia ed Italia. Analizzando i flussi, è inoltre possibile notare una notevole accelerazione del fenomeno in tutti i principali paesi riceventi (Tabella 1).

L'analisi dei dati ufficiali ci permette quindi di concludere che il ruolo degli investimenti cinesi è ancora molto ridotto quantitativamente, sebbene in forte crescita, ed inoltre si concentra in modo particolare in alcuni paesi europei. Tuttavia, per poter approfondire le caratteristiche principali e le questioni più rilevanti che caratterizzano gli investimenti cinesi nei principali paesi europei è opportuno ricorrere anche ad altre fonti. In quanto segue abbiamo analizzato il ruolo degli investimenti cinesi in Germania, Gran Bretagna e Francia utilizzando dati ed informazioni provenienti da fonti nazionali come le agenzie di promozione degli investimenti¹³ e da altre banche dati come Ernst & Young European Investment Monitor (Eim).

Tabella 1 - Stock e flussi di Ide Cinesi in Europa (escl. Russia)
(mln. US\$)

	Stock 2006	% su Europa (esclusa Russia)	Flussi 2003	Flussi 2004	Flussi 2005	Flussi 2006
Germania	472,03	35,22	25,06	27,5	128,74	76,72
Gran Bretagna	201,87	15,1	2,11	29,39	24,78	35,12
Spagna	136,72	10,2	n.d.	1,7	1,47	7,3
Polonia	87,18	6,5	1,55	0,1	0,13	n.d.
Italia	74,41	5,5	0,29	3,1	7,46	7,63
Romania	65,63	4,9	0,61	2,68	2,87	9,63
Francia	44,88	3,3	0,45	10,31	6,09	5,6
Europa (escl. Russia)	1340,06	—	114,41	79,9	189,54	128,73
Mondo	75025,55	—	2854,65	5497,99	12261,17	17633,97

Fonte: MOFCOM (2007)

Come è possibile osservare dalla Tabella 1 la Germania è la principale destinazione europea degli investimenti cinesi in termini di stock dopo la Russia. Secondo i dati dell'agenzia di promozione degli investimenti tedesca (Invest in Germany) in Germania ci sono circa 600 imprese di proprietà cinese, la maggior parte delle quali si concentrano nella città di Amburgo, principale porta d'ingresso in Europa delle merci cinesi. Anche la Gran Bretagna è una destinazione importante degli investimenti cinesi, grazie alla legislazione semplificata per gli investimenti esteri ed in generale alla notevole apertura del mercato interno. Inoltre, Londra è di gran lunga la destinazione preferita dalle principali imprese cinesi nei settori della finanza e dei servizi alle imprese¹⁴. La Francia, infine, sebbene dal punto di vista dello stock di investimen-

¹³ Per la Germania Invest in Germany (www.invest-in-germany.com), per la Gran Bretagna UK Trade and Investment – UKTI (www.uktradeinvest.gov.uk) e per la Francia Invest in France – IFA (www.invest-in-france.org).

¹⁴ Glaeconomics, 2004.

ti cinesi non si trovi in una posizione di particolare rilievo nel panorama europeo, è un caso molto interessante da approfondire per i settori nei quali questi si concentrano: la chimica, l'industria aerospaziale e le telecomunicazioni. Inoltre, francesi sono alcune delle imprese oggetto di importanti operazioni di M&A da parte di imprese cinesi nel continente europeo.

La banca dati Eim fornisce informazioni su operazioni di tipo greenfield nei vari paesi permettendo un'analisi anche di tipo settoriale. Nel caso della Gran Bretagna sono presenti informazioni su 102 investimenti nel periodo che va dal 1997 al 2007, mentre per la Germania le operazioni registrate di questo tipo sono solamente 37. La caratteristica degli investimenti in Gran Bretagna è quella di essere in prevalenza rappresentanze commerciali (58 casi) e headquarters per l'Europa (21 casi), tra cui possiamo citare i quartieri generali delle principali imprese del settore delle telecomunicazioni come Huawei, ZTE e recentemente China Mobile. I settori di specializzazione sono in prevalenza il manifatturiero (65 casi) ma anche il settore finanziario (13 casi) e quello dei trasporti (11). Gli investimenti produttivi sono tutti molto piccoli, se si esclude la recente rilocalizzazione degli impianti di assemblaggio che occupano circa 400 addetti della MG Rover da parte della Nanjing, avvenuta nel 2006. Anche in Germania la prevalenza degli investimenti di tipo greenfield è in attività di rappresentanza commerciale; vi sono alcuni investimenti produttivi nel settore dei macchinari, nell'elettronica e nei minerali non metalliferi con una dimensione media in termini di addetti di 50 dipendenti. Sulla Francia, i dati disponibili evidenziano una prevalenza del settore manifatturiero con investimenti che risultano essere di scala maggiore rispetto agli altri due paesi analizzati (con 85 addetti in media). Tra i settori, i più rilevanti sono l'elettronica, dove si evidenzia il caso dell'Hisense che ha aperto nel 2005 uno stabilimento con 200 addetti per l'assemblaggio di televisori. Più recentemente, la Cina ha anche investito nel settore finanziario stabilendo la sede centrale per l'Europa e l'Africa della Exim Bank, la principale banca cinese per la gestione delle attività di cooperazione internazionale e per la concessione di crediti per l'esportazione.

Passando ad analizzare le operazioni di M&A, una caratteristica comune ai tre paesi in esame è il fatto che nella maggior parte dei casi gli investimenti cinesi si dirigono verso imprese in difficoltà. In Gran Bretagna vanno segnalate due importanti operazioni effettuate tra il 2004 ed il 2005, entrambe nel settore automobilistico. La crisi della MG Rover ha permesso l'entrata di due imprese cinesi: la Shanghai Automobile Industry Corp. (Saic) ha acquistato il diritto di produzione di due modelli e la Nanjing Automobile ha invece acquisito gli stabilimenti produttivi, divenendo così la prima impresa automobilistica cinese a produrre in Europa. Anche in Germania, almeno fino al 2005, le attività di acquisizione sono state rivolte verso imprese in difficoltà finanziarie¹⁵, mentre negli anni più recenti gli obiettivi delle imprese cinesi si starebbero spostando verso imprese più remunerative e con maggiore potenziale di crescita nei settori dell'automobile e dei macchinari¹⁶. Tra le operazioni di maggior rilievo possiamo ricordare l'acquisizione, avvenuta nel 2002, da parte della Tcl – il principale produttore cinese di televisioni – della Schneider Electronics, impresa interessata da una crisi finanziaria. Attraverso questa acquisizione, la Tcl è riuscita ad entrare nel mercato europeo superando le restrizioni commerciali (Wu, 2005). Successivamente nel 2004 l'ambizione della Tcl di divenire uno dei principali competitori globali nel settore dell'elettronica è stata soddisfatta concludendo un'alleanza strategica, nella quale la Tcl detiene la quota di maggioranza,

¹⁵ Schuller e Turner, 2005.

¹⁶ Invest in Germany, 2007.

con il produttore di televisori francese Thomson Electronics, anch'esso in difficoltà finanziarie. Attraverso queste due operazioni la TCL è diventata il più grande produttore di televisori al mondo. Sempre la TCL, nello stesso anno, ha acquisito la quota di maggioranza di una joint venture con Alcatel, importante impresa francese di telecomunicazioni. Secondo Wu (2005), tuttavia i risultati finanziari conseguiti dalla TCL sono stati inferiori alle aspettative ed alle potenzialità degli investimenti poiché l'impresa cinese ha incontrato notevoli difficoltà nella gestione delle alleanze sia da un punto di vista culturale che strategico¹⁷. Sempre in Francia, più di recente, la China National BlueStar Corporation¹⁸ ha acquisito il gruppo Adisseo (400 milioni di euro e circa 1000 dipendenti) ed una divisione del gruppo Rhodia (500 milioni di euro e 800 dipendenti), divenendo così il più grande investitore cinese in Europa. Lo scopo di queste operazioni è quello di acquisire competenze e tecnologie mantenendo gli stabilimenti produttivi in Francia e costruendo degli impianti gemelli in Cina, ed in questo modo consolidando il vantaggio competitivo della BlueStar. La stessa impresa, nel 2007, ha anche acquisito la società inglese Fibres Worldwide (rinominata BlueStar Fibres) specializzata nella produzione di fibre di carbonio. In quest'ultimo caso, oltre alla acquisizione di tecnologia e competenze, c'è anche la necessità di soddisfare la domanda cinese di fibre di carbonio che ammonta a circa un quarto della produzione mondiale¹⁹. Infine, un'acquisizione di cui si è parlato molto per il suo valore simbolico è quella di Château Latour-Laguens, una prestigiosa impresa vinicola nel cuore della regione di Bordeaux da parte di Longhai International Trading Corp., a dimostrazione che gli investimenti cinesi si dirigono anche verso settori in cui la Cina non ha nessuna tradizione e competenza ma nei quali ci si attende una forte espansione del mercato cinese nei prossimi anni.

2. Gli Ide Cinesi in Italia

Non esiste una banca dati esaustiva su tutti gli investimenti cinesi in Italia. Per analizzare il caso italiano si è cercato quindi di raccogliere informazioni e dati provenienti da diverse fonti: la banca dati ICE-Reprint, EIM di Ernst & Young, il database Zephyr del Bureau van Dijk, la lista di imprese parte dell'Associazione delle imprese cinesi in Italia (Mofcom Italia), la stampa italiana ed internazionale. In totale sono state raccolte informazioni, purtroppo non complete, su 53 investimenti cinesi effettuati in Italia fino a maggio 2008²⁰.

Considerando la distribuzione temporale degli investimenti, possiamo osservare che l'interesse degli investitori cinesi per l'Italia è molto recente. Nella maggior parte dei casi per i quali è disponibile la data dell'investimento, questo è avvenuto dopo il 2000, con un'accelerazione negli anni più recenti (Tabella 2). Come è avvenuto anche in altri paesi europei, gli investimenti realizzati in Italia prima del 2000 sono soprattutto "di bandiera", come il primo insediamento avvenuto nel 1986 con l'apertura a Roma degli uffici commerciali di Air China, oppure investimenti "episodici".²¹ La

¹⁷ Wu, 2005.

¹⁸ La China National BlueStar Corporation è una sussidiaria della multinazionale di proprietà statale ChemChina, creata per decisione del Consiglio di Stato nel 2004 nel quadro della ristrutturazione delle imprese pubbliche.

¹⁹ Hay et al., 2008.

²⁰ Inclusi tre casi di investimento effettuati in passato che sono cessati. Non sono invece stati inclusi nel dataset due casi di possibili investimenti riportati dalla stampa ma non ancora realizzati.

²¹ Come la Nanjing Automotive Corporation che nel 1986 ha aperto un ufficio di rappresentanza a Torino per facilitare i rapporti con Iveco con cui aveva in precedenza stabilito una joint venture e Cemate che nel 1988 ha aperto un ufficio di rappresentanza a Milano per iniziare a vendere macchinari e prodotti industriali nel mercato italiano

crescita degli investimenti coincide con l'ingresso nel mercato italiano di alcuni grandi gruppi cinesi come la Haier, la Cosco o la Baosteel²² e con il prevalere delle operazioni di acquisizione²³.

Un'evoluzione temporale si è avuta anche per quanto riguarda le attività svolte dalle imprese cinesi in Italia. Come è possibile osservare dalla Tabella 2, in linea con gli altri paesi europei, in passato l'attività prevalente è stata l'apertura di rappresentanze commerciali, mentre negli ultimi anni c'è stata una leggera accelerazione degli investimenti in attività manifatturiere e in R&S. Inoltre, anche gli investimenti in attività collegate al commercio sembrano allargare le proprie finalità non limitandosi più solamente a quelle tradizionali di rafforzamento delle relazioni commerciali, ma anche indirizzandosi a quelle più strategiche di accesso a nuovi mercati e di promozione del marchio all'estero.

Tabella 2 - Distribuzione degli Ide per attività svolta dalle imprese cinesi in Italia

	1986-1999	2000-2004	2005	2006	2007	Totale
Servizi Commerciali	8	6	5	1	3	23
Produzione	1	7	2	1	3	14
Sedi Centrali	-	2	-	-	1	3
R&S	-	1	1	3	-	5
Totale	9	16	8	5	7	45

Non sono inclusi 8 investimenti in servizi commerciali di cui non è disponibile la data dell'investimento
Fonte: Banca dati degli autori

Passando ad analizzare la distribuzione geografica degli Ide cinesi si può notare come la Lombardia con 23 investimenti, 10 dei quali nella città di Milano, rappresenti la localizzazione preferita. A Milano sono insediate le due istituzioni finanziarie cinesi presenti in Italia: la Bank of China dal 1998 e, dal 2007, la China Milan Equity Exchange, società di consulenza che si occupa sia di assistere le imprese italiane interessate al processo di privatizzazione delle imprese cinesi che di operare come referente per le imprese cinesi in Italia. Tra le altre regioni interessate ci sono il Piemonte dove gli investimenti si sono diretti soprattutto verso il settore automobilistico, nonché altre regioni, quasi esclusivamente del nord e del centro Italia, dove gli investimenti cinesi si sono diretti prevalentemente nei rispettivi settori di specializzazione (Tabella 3).

Tabella 3- Investimenti cinesi in Italia per settore e area geografica

	Lombardia	Piemonte	Veneto	Emilia	Lazio	Altre regioni*	Totale
Elettrodomestici	4	1	3			1	9
Automobile		6			1	1	8
Tessile e abbigliamento	3	1					4
Elettronica	3				1		4
Telecomunicazioni	1	1			1		3
Prodotti metallici	2					1	3
Macchinari	1			1			2
Prodotti chimici	1			1			2
Servizi logistici	1				1	4	6
Servizi al commercio	3	1		1			5
Servizi finanziari	2						2
Altri settori**	2		2	1			5
Totale	23	10	5	4	4	7	53

*Campania, Liguria, Marche e Toscana

**Beni di lusso, prodotti plastici, biciclette e due gruppi diversificati

Fonte: Banca dati degli autori

²² L'entrata della Baosteel in Italia risale agli anni ottanta quando comprò gli impianti delle acciaierie Ilva di Bagnoli, li sezionò pezzo a pezzo e li rimontò rimettendoli in funzione in un'isola nel porto di Shanghai.

²³ AT Kearney, 2008

Anche in Italia come negli altri paesi europei c'è stato un mutamento nelle modalità di ingresso delle imprese cinesi in Italia. L'apertura delle rappresentanze commerciali è avvenuta infatti con investimenti di tipo greenfield di piccola entità. Mentre più di recente, gli investimenti greenfield si sono diretti verso attività a maggior valore aggiunto (R&S e marketing strategico), caratterizzati da maggiori esbor-si di capitale e da un numero superiore di addetti per impresa ed inoltre vi è stato un aumento delle operazioni di fusione ed acquisizione (Tabella 4).

Tabella 4 - Principali operazioni di M&A di imprese cinesi in Italia

Anno	Impresa acquisita	Impresa acquirente	Settore	Attività	Quota (%) posseduta
2001	Meneghetti	Haier	Elettrodomestici	Produzione di frigoriferi	100
2004	Wilson	Wenzhou Hazan	Calzature	Centro design e produzione	90
2005	Benelli	Quianjiang	Motociclette	Produzione	100
2006	Elios	Feidiao Electrics	Apparecchi elettrici	Produzione portalampade e prodotti per illuminazione	n.d.
2007	Hpm Europe	Hunan Sunward Intelligent Machinery	Macchinari	Commercio all'ingrosso di macchine per il movimento terra	51
2007	Omas	Xinyu Hengdeli Holdings	Beni di lusso	Produzione di penne	90
2007	Gruppo Tacchini	Hembly	Tessile e abbigliamento	Produzione di abbigliamento sportivo	100

Fonte: Banca dati degli autori

Per analizzare le motivazioni che spingono le imprese cinesi ad investire in Italia è utile fare riferimento alla letteratura recente sulle determinanti degli Ide dei paesi emergenti ed in particolare a quella specifica sugli Ide cinesi²⁴, nella quale si sottolinea come per quanto riguarda gli investimenti verso i paesi sviluppati le motivazioni prevalenti siano la ricerca di nuovi mercati e la promozione del commercio (market seeking) e la ricerca di risorse ad elevato valore aggiunto (strategic asset seeking). In particolare, nell'interpretare l'evoluzione temporale e strategica degli Ide cinesi è opportuno distinguere una prima fase in cui gli investimenti possono essere considerati 'difensivi', ovvero finalizzati a rafforzare le relazioni commerciali con il paese di destinazione ed una fase più recente in cui prevalgono finalità più 'offensive', come l'acquisizione di nuovi mercati e la ricerca di capacità e competenze più avanzate.

Un settore in cui è possibile osservare un'evoluzione di questo tipo è quello della logistica. Il settore della logistica, e nello specifico quello dei trasporti marittimi, riveste un ruolo cruciale per l'economia cinese dato che via mare sono trasportate la maggior parte delle esportazioni ed importazioni cinesi. In seguito al forte incremento del commercio estero a partire dal 2003, le principali imprese statali cinesi del settore hanno iniziato ad investire in Europa con lo scopo di acquisire gradualmente maggior potere all'interno della catena della logistica internazionale.

In generale, la strategia di ingresso nel settore della logistica portuale da parte delle imprese cinesi è molto simile in tutta Europa. Come nuove entranti, alla fine degli anni novanta, le imprese cinesi hanno privilegiato investimenti basati su alleanze strategiche con operatori locali del settore ed hanno effettuato investimenti green-

²⁴ Buckley et al, 2007

field per aprire uffici commerciali. Negli anni più recenti, dopo avere acquisito competenze e potere di mercato, hanno quindi iniziato una strategia di consolidamento della propria posizione nel settore, procedendo ad acquisizioni di imprese europee ed a investimenti in infrastrutture.

L'Italia ha una posizione strategica per l'accesso a tutta l'area mediterranea e quindi ha finora attratto considerevoli investimenti da parte delle due principali imprese cinesi del settore: la Cosco e la China Ocean Shipping Company, entrambe tra i primi dieci operatori mondiali di trasporto marittimo. La Cosco ha la propria sede europea ad Amburgo ed è in Italia dal 1995, quando ha stabilito a Napoli il terminal Conateco gestito congiuntamente con l'operatore italiano Msc. L'impresa opera in Italia attraverso due società: la Colcos, in joint venture con un'impresa italiana, e la Coscon, con sede a Genova. La Cosco sta investendo specialmente nel porto di Napoli, dove ha recentemente ottenuto la concessione per l'area destinata al nuovo terminal di Levante in cambio di un investimento di circa 217 milioni di euro per la realizzazione del nuovo terminal per i container.²⁵ La China Ocean Shipping Company ha invece stabilito il proprio ufficio di coordinamento per il Mediterraneo nel porto di Genova, investendo anche nel porto di Gioia Tauro e aprendo uffici commerciali in diverse città italiane.

Un'altra caratteristica messa in evidenza dalla letteratura sulle multinazionali dei paesi emergenti è il fatto che queste imprese, come ultime arrivate nei mercati internazionali, sono state spesso in grado di accorciare i tempi del processo di internazionalizzazione, acquisendo vantaggi competitivi tramite l'inserimento all'interno di network produttivi globali e, una volta divenute competitive, tramite acquisizione all'esterno di nuove competenze²⁶. Uno tra i settori in cui tali dinamiche sono più evidenti è quello degli elettrodomestici, un settore maturo caratterizzato da una catena del valore globale del tipo producer-driven, laddove cioè i produttori più importanti sono quelli che coordinano le attività ai vari livelli della catena. In questo settore, caratterizzato da una relativa semplicità del processo produttivo e da una dimensione del mercato rilevante, in crescita soprattutto nelle economie emergenti, il ruolo di alcune imprese multinazionali provenienti da paesi come la Cina sta diventando sempre più importante. Molte delle imprese divenute leader nel settore hanno costruito le proprie competenze lavorando come subcontraenti delle multinazionali dei paesi sviluppati e riuscendo nel tempo a sviluppare prodotti e marchi propri²⁷.

In Italia, il settore degli elettrodomestici ha una tradizione concentrata in alcune aree di forte specializzazione dove le imprese godono della presenza di economie di agglomerazione a livello di specializzazione del mercato del lavoro, di competenze tecnologiche e di fornitori. Tra queste, l'area di Varese si caratterizza per la contemporanea presenza di alcune tra le più importanti imprese operanti nel settore quali Philips e Whirlpool e per un'elevata specializzazione nelle lavorazioni di fase. E' quindi evidente la logica della scelta della Haier, importante multinazionale cinese, che a Varese ha stabilito il proprio quartiere generale per l'Europa. Haier è considerata uno dei casi più significativi di impresa multinazionale proveniente da paesi emergenti, cresciuta sfruttando le potenzialità del mercato cinese e capace in breve tempo di internazionalizzarsi grazie alle competenze acquisite come subcontractor per imprese multinazionali dei paesi sviluppati e agli investimenti in ricerca di asset strategici nei paesi avanzati. In Italia, oltre al quartiere generale di Varese, Haier ha recentemente acquisito anche gli impianti produttivi della Meneghetti di

²⁵ Anche nei porti di Antwerp in Belgio e del Pireo in Grecia la COSCO ha investito nella creazione di nuovi terminal per i container.

²⁶ Mathews, 2006.

²⁷ Bonaglia et al., 2006.

Padova, dove ha installato il suo unico insediamento produttivo in Europa e dove produce frigoriferi per il mercato europeo. Inoltre, in Veneto, Haier ha stabilito anche due uffici di rappresentanza per commercializzare altri prodotti della sua gamma. Con la sua presenza in Italia, Haier si propone di acquisire tecnologie e competenze necessarie per vendere nei mercati più avanzati²⁸. D'altra parte, l'investimento in Italia è anche strategico dal punto di vista commerciale, perché consente di ridurre i costi di trasporto e di accedere a reti distributive nel mercato europeo. Inoltre, la scelta di stabilire la propria direzione europea a Varese sembra dipendere dalla volontà di acquisire risorse intangibili e capitale umano qualificato in un distretto con forte tradizione nel settore.²⁹

Nei settori in cui la Cina non ha ancora raggiunto piena competitività, gli investimenti sono mirati per lo più all'acquisizione di competenze, specialmente in attività ad elevato valore aggiunto. In questa logica si possono inquadrare gli investimenti cinesi nel settore automobilistico, settore nel quale l'Italia ha una forte tradizione. La Cina è uno dei principali produttori mondiali, spinta da una domanda interna in forte espansione e dal trasferimento di competenze provenienti dalle principali industrie automobilistiche mondiali che producono localmente, coinvolgendo le imprese cinesi come subcontractor. Recentemente, le imprese cinesi hanno cercato di emanciparsi dalla dipendenza dalle grandi case automobilistiche sviluppando proprie capacità competitive e propri prodotti venduti con un marchio proprio, specializzandosi in mercati di nicchia dove non temono la concorrenza delle grandi imprese³⁰. Inoltre, alcune imprese hanno iniziato anche ad esportare i propri veicoli verso altri paesi in via di sviluppo e ad investire all'estero, acquisendo quote di controllo in imprese con competenze più avanzate³¹. Questo è il caso, citato in precedenza, della acquisizione della Rover da parte della Nanjing ma anche di altre operazioni nel mercato europeo.

L'Italia è stata individuata da alcune imprese cinesi come avamposto tecnologico dove acquisire le competenze necessarie per creare un'industria automobilistica competitiva nei mercati mondiali. In particolare, l'area di Torino, dove è presente l'intera filiera dell'auto, dal design alla produzione, ha attratto due tra le principali imprese cinesi del settore, Changan e Anhui. Le due imprese, rispettivamente nel 2004 e nel 2005, hanno infatti stabilito a Torino i propri centri di ricerca e sviluppo e di design, nei quali lavorano ricercatori italiani e cinesi in collaborazione con altre imprese della filiera e con altri centri di ricerca locali, tra cui il Politecnico di Torino.

Sempre nell'ambito degli investimenti del tipo strategic-asset seeking rientrano quelli rivolti ad acquistare marchi riconoscibili all'esterno. L'esempio più rilevante, su scala internazionale, è rappresentato dall'acquisizione della divisione computer di IBM da parte della Lenovo nel 2004. Anche in Italia, su scala molto più ridotta, si sono verificati investimenti di questo tipo. Nel 2005, la Qianjiang ha acquisito la Benelli, uno dei produttori storici di motociclette in Italia, in forti difficoltà finanziarie. Oltre all'acquisizione del marchio, i cinesi hanno mantenuto sia lo stabilimento produttivo che, soprattutto, le attività di ricerca e sviluppo in Italia, stabilendovi il centro R&S in Europa della Qianjiang.

Altre operazioni di questo tipo si sono verificate nel settore del tessile abbigliamento, nel quale inizialmente l'attività delle imprese cinesi in Italia è rimasta limita-

²⁸ Li, 2007.

²⁹ Altre imprese cinesi nel settore degli elettrodomestici che hanno stabilito rappresentanze commerciali in Italia sono Hisense e Chunlan.

³⁰ Altenburg et al., 2008.

³¹ Noble, 2006.

ta a qualche società commerciale (Erdos a Monza e China Silk a Como). Nel 2007, Wenzhou Hazan, una delle principali imprese calzaturiere cinesi, ha completato l'acquisizione (iniziata nel 2004) del produttore di scarpe Wilson, localizzato in provincia di Milano, dove l'azienda ha mantenuto un centro di design oltre che l'attività di produzione, destinata per lo più al mercato cinese. Sempre nel 2007, la Hembly, il principale operatore nella distribuzione dei prodotti moda in Cina, ha acquisito tramite la società H4T un marchio storico italiano nel settore dell'abbigliamento sportivo, la Sergio Tacchini, da tempo in difficoltà economiche. Nel 2008 infine, ci sono state voci di una possibile alleanza strategica tra il gruppo cinese Aokang e la Valleverde, importante impresa calzaturiera. L'accordo si basa su una prima fase (già iniziata) in cui le imprese produrranno e venderanno insieme nel mercato cinese e, successivamente, nell'ingresso dell'Aokang nel capitale di Valleverde. Un'altra possibile acquisizione infine è quella della Cartiera di Ascoli (196 dipendenti), impresa in difficoltà finanziaria di proprietà della svedese Ahlstrom, che potrebbe diventare il primo acquisto diretto del fondo sovrano CIC in Europa.

In conclusione gli investimenti diretti cinesi in Italia sono un fenomeno ancora molto recente sebbene in fase di forte espansione. L'evoluzione della presenza cinese è inoltre in linea con il modello seguito nei principali paesi europei: inizialmente prevalentemente in ambito commerciale e negli ultimi tempi sempre di più rivolta ad acquisire risorse tangibili ed intangibili necessarie per accrescere, soprattutto dal punto di vista qualitativo, la presenza della Cina nei mercati internazionali e, più in generale, la sua capacità produttiva e tecnologica. In Italia, come negli altri paesi europei, gli investimenti cinesi hanno sempre più come obiettivo l'acquisizione di competenze tecnologiche, di disegno e di marchi in alcuni settori chiave della struttura produttiva. Inoltre, soprattutto per quanto riguarda le operazioni di acquisizione le imprese cinesi si sono concentrate finora soprattutto sull'acquisto di imprese in difficoltà finanziarie e potrebbero quindi rappresentare un'opportunità importante di rilancio per settori ed aziende mature.

Bibliografia

Amighini, A. e S. Chiarlone (2007), *La trasformazione dell'economia cinese: proprietà delle imprese e modello di specializzazione*, *Economia e politica industriale*, No. 3, pp. 185-200.

Altenburg, T., Schmitz, H. e Stamm, A. (2008) *Breakthrough? China's and India's Transition from Production to Innovation*, *World Development*, Vol. 36, No. 2, pp. 325-344

AT Kearney (2008), *Indovina chi viene a cena? Imprese Russe, Indiane e Cinesi in Italia*, mimeo, AT Kearney.

Bonaglia, F., Goldstein, A., Mathews, J., (2006) *Accelerated Internationalization by Emerging Multinationals: the Case of White Goods Sector*, MPRA Paper, No. 1485

Boston Consulting Group (2006), *China's Global Challengers- The Strategic Implications of Chinese Outbound M&A*, mimeo, Boston Consulting Group.

Buckley, P.J., Clegg, J., Cross, A.R., Liu, X., Voss, H. e Zheng, P. (2007), *The Determinants of Chinese Outward Foreign Direct Investment*, *Journal of International Business Studies*, 38, pp. 499- 518

Glaeconomics (2004), *Enter the Dragon- An analysis of Chinese FDI into London*, London Development Agency, December 2004

Hay F., Milelli, C. e Shi Y. (2008), *Présence et Stratégies des firmes chinoises et indiennes en Europe : une perspective dynamique et comparative*, mimeo, Direction Générale des Entreprises, Ministère de l'Economie, des Finances et de l'Emploi, Parigi

Li, P. P. (2007), *Toward an Integrated Theory of Multinational Evolution: the Evidence of Chinese Multinational Enterprises as Latecomers*, *Journal of International Management*, 13, pp. 296- 318

Lunding, A. (2006) *Global Champions in Waiting- Perspectives on China's Overseas Direct Investment*, Deutsche Bank Research- China Special.

Mathews, J. A. (2006), *Dragon multinationals: New players in 21st century globalization*, *Asia Pacific Journal of Management*, 23, pp. 5-27

MOFCOM (2007) *2006 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*, Pechino.

Noble G. W. 2006. "The Emergence of the Chinese and Indian Automobile Industries and Implications for Other Developing Countries." Background paper for *Dancing with Giants: China, India, and the Global Economy*, Institute for Policy Studies and the World Bank, Washington, DC

PricewaterhouseCoopers (2008), *Steaming into chopping waters*, Asia Pacific-M&A Bulletin.

Schüller, M. e Turner, A. (2005), *Global Ambitions: Chinese Companies Spread Their Wings*, *China aktuell- Journal of Current Chinese Affairs*, 4, pp. 3- 14

UNCTAD (2006), *World Investment Report- FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, Ginevra: UNCTAD.

Voss, H., Buckley, P.J. e Cross, A.R. (2008) *Thirty years of Chinese outward foreign direct investment, paper presented at 19th CEA UK Conference- China's Three Decades of Economic Reform (1978-2008)*, 1-2 April 2008, Cambridge.

Wu, F. (2005), *The Globalization of Corporate China*, *National Bureau of Asian Research Analysis*, 16 (3), pp. 5-30

Yeung, H.W. e Liu, W. (2008) *Globalizing China: the Rise of Mainland Chinese Firms in the Global Economy*, *Eurasian Geography and Economics*, 49 (1).

EVOLUZIONE DEI FLUSSI COMMERCIALI INDIANI E DEGLI IDE ITALIANI IN INDIA PER CONTENUTO TECNOLOGICO

di Ermanno Catullo e Luigi Scorca*

Introduzione

La forte accelerazione del processo di sviluppo indiano già a partire dalla fine degli anni '80 e la progressiva apertura agli scambi di beni e servizi ed ai flussi di capitale, a seguito della crisi della bilancia dei pagamenti del '92, hanno ridefinito il ruolo del paese nella divisione internazionale del lavoro.

L'obiettivo di questo approfondimento è di descrivere alcuni aspetti dell'interscambio tra l'Italia e l'India nel periodo 1999-2006, suddividendo i flussi commerciali e gli investimenti diretti esteri (Ide) in base al loro contenuto tecnologico. I processi di globalizzazione e di evoluzione tecnologica in atto a livello internazionale modificano le dimensioni e la natura dell'interscambio tra paesi sviluppati ed emergenti: in quest'ottica, il considerevole processo di crescita (catching-up) indiano, inserito nel più ampio processo di sviluppo asiatico, tende a modificare la specializzazione produttiva e ad incrementare le capacità tecnologiche del paese.¹

Lo sviluppo economico in India ha notevoli ripercussioni non solo sulle caratteristiche tecnologiche delle esportazioni, ma anche delle importazioni e degli investimenti esteri in entrata. Va quindi verificato se ed in quale misura il processo di sviluppo indiano si traduca in una modificazione dei flussi commerciali e degli Ide, focalizzandoci prima sui rapporti tra Italia ed India e poi confrontando la performance italiana con quella di alcuni concorrenti (Francia, Spagna, Regno Unito, Germania, Giappone, Stati Uniti e Cina).

Per quanto riguarda i flussi commerciali, abbiamo utilizzato dati Gti, basati sulla classificazione Isic Rev.3 (Nace Rev.1), mentre i dati di investimento hanno come fonte l'Unctad e il database ICE-Reprint (al 1.1.2006). Per suddividere l'interscambio commerciale e gli Ide sulla base del loro contenuto tecnologico abbiamo utilizzato la classificazione Ocse², che è costruita attraverso la sintesi di tre indicatori di intensità tecnologica. Tale classificazione comprende solo i settori manifatturieri e li distingue in quattro classi tecnologiche: high (HT), medium-high (MHT), medium-low (MLT) e low (LT). Questa classificazione presta il fianco ai problemi inerenti alla scomposizione verticale della produzione, in particolar modo della classe high tech, e pertanto va utilizzata con cautela soprattutto nell'analisi dell'interscambio tra paesi emergenti³. Ad ogni modo riteniamo che sia uno strumento analitico appropriato per descrivere i flussi commerciali tra paesi sviluppati ed emergenti, in particolar modo nel caso dell'India, dove gli investimenti diretti esteri sembra siano prevalentemente in cerca di mercati di sbocco (market seeking) e non orientati alla riduzione dei costi di produzione (cost saving), quindi poco legati ai processi di scomposizione verticale della produzione che, invece, sono fondamentali per la Cina.⁴

Anche per l'Italia gli investimenti esteri in India tra il 2001 ed il 2006 sono stati per lo più market seeking e il valore dei flussi è rimasto pressoché stazionario negli anni considerati. Per quanto riguarda i flussi commerciali, invece, le esportazioni manifatturiere in India sono state particolarmente dinamiche con un lieve incremento della quota italiana tra il '99 ed il

* ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche.

¹ Si possono richiamare a tale riguardo Freeman, C. e Louçã, F. (2002), Lall, S. (2003), Bell M. e Pavitt K. (1997), Perez, C. (2001).

² OECD (2007) Annex 1- "Science, Technology and Industry Scorebord".

³ Srholec, M (2005), Ernst D. e Kim L. (2001)

⁴ Veeramani C. (2006) Rodrik D. and Subramanian A. (2004)

2006: ne è uscita rafforzata la specializzazione delle esportazioni italiane in India dei settori ascrivibili alla classe tecnologica medium-high, mentre dal lato delle importazioni prevalgono i prodotti low tech, in particolare dei settori tessile, oreficeria e pelle e calzature.

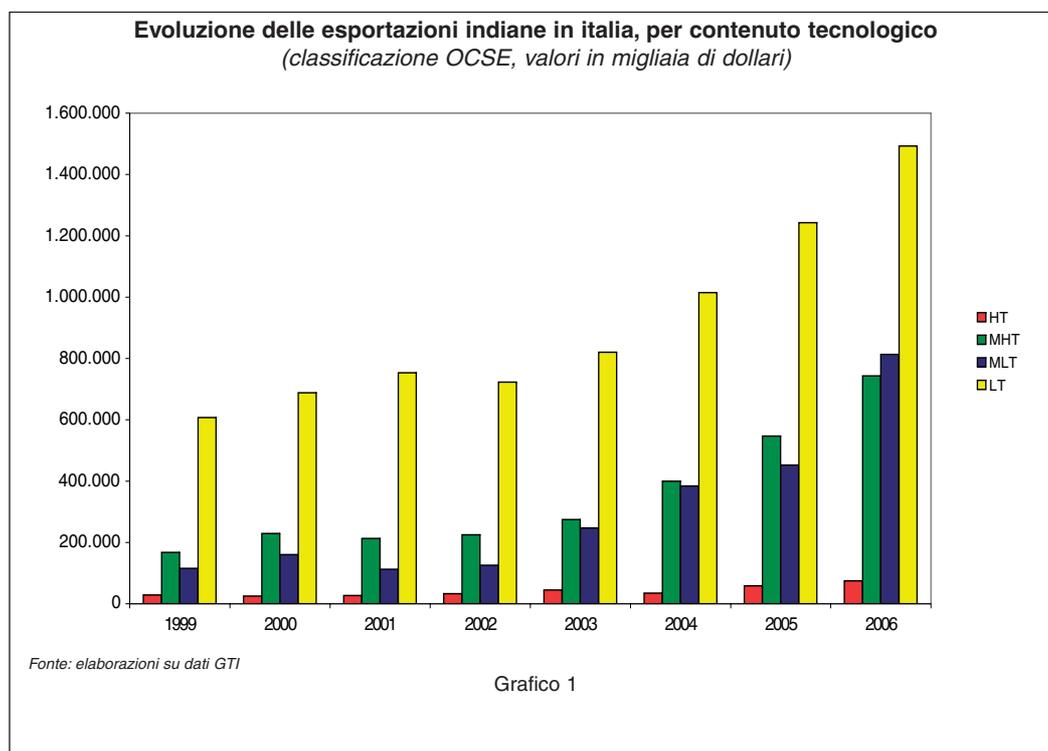
Nella nostra analisi non sono trattati gli investimenti e i flussi commerciali nel settore dei servizi che stanno assumendo un'importanza notevole nel processo di sviluppo indiano e che contiamo di trattare in futuro.

Il testo è suddiviso in sei parti: le prime tre riguardano i flussi commerciali indiani, le esportazioni, le importazioni, i saldi e le specializzazioni produttive (Indici di Balassa), poi l'analisi Constant Market Shares (CMS), nella quinta parte ci concentriamo sugli investimenti diretti esteri in uscita dall'Italia ed infine sono riportate le conclusioni.

1. Le esportazioni indiane

Un aspetto fondamentale dell'attuale processo di sviluppo indiano è l'impressionante crescita dei flussi commerciali con l'estero: il tasso di crescita medio delle esportazioni indiane, tra il 1999 ed il 2006, è stato del 19,5 per cento annuo, ma è interessante sottolineare anche la marcata rapidità del cambiamento del loro contenuto tecnologico, un fenomeno che è in corso anche in vari paesi dell'Asia orientale. Dai primi anni '90, in India è in atto una sensibile trasformazione della struttura delle esportazioni, con una riduzione della componente low tech in favore di quella medium low e medium high. In quest'ottica, il mutamento dei vantaggi comparati è interpretabile come una conseguenza del percorso di catching-up tecnologico indiano.⁵

Un risultato simile si nota analizzando le esportazioni indiane verso l'Italia: il tasso di crescita medio è pari, nel periodo 2000-2006, al 19 per cento annuo e dalla scomposizione dei flussi per contenuto tecnologico si riscontra una crescita più accentuata nelle categorie medium high e medium low.



⁵ Veeramani C. (2006).

A partire dal 2002 le esportazioni a bassa tecnologia perdono quota fino a contare, nel 2006, poco meno della metà: ne trae vantaggio specialmente la categoria dei medium low, che passa dal 10 per cento del 2001 al 26 per cento del 2006. In misura minore cresce anche l'importanza del settore medium high, la cui quota cresce ininterrottamente dal 2003.

I prodotti high tech, che non superano il 3 per cento del totale delle esportazioni indiane in Italia, si polarizzano essenzialmente in due settori (farmaceutica ed elettronica), pari all'80 per cento di tutta la categoria: l'elettronica è il settore che in questa classe tecnologica cresce maggiormente (il 31 per cento annuo a partire dal 2000), ma anche gli altri settori, ad eccezione della farmaceutica, crescono a tassi superiori al 10 per cento annuo. Nella categoria low tech i settori chiave sono il tessile e le pelli e calzature, che contano l'85 per cento circa dell'insieme considerato, e crescono a tassi intorno al 13 per cento annuo. Da sottolineare la crescita del settore altri manufatti (in cui è preponderante l'oreficeria), pari al 20 per cento annuo. Il 90 per cento delle esportazioni medium high sono nel settore chimico, nella meccanica e nei mezzi di trasporto, mentre l'82 per cento delle esportazioni medium low sono ascrivibili al settore metallurgico: tali settori, ad eccezione della chimica, registrano tassi di crescita superiori al 35 per cento annuo, sempre considerando l'arco temporale che va dal 2000 al 2006.

Per quanto riguarda la composizione delle esportazioni indiane del 2006 in quasi tutti i paesi considerati la composizione risulta alquanto simile, con quote importanti nelle classi con basso contenuto tecnologico. Spicca la quota delle esportazioni high tech verso la Germania, praticamente doppia rispetto a quella verso gli altri paesi dell'Unione europea, e la composizione delle esportazioni indiane verso la Cina, che hanno un elevato contenuto tecnologico: nel primo caso la differenza è dovuta principalmente al peso della elettronica e della meccanica di precisione, mentre i settori chiave dell'export verso la Cina sono la chimica e la metallurgia, che insieme sono pari a due terzi del totale.

Esportazioni dell'India nel 2006 per classe tecnologica

(valore in migliaia di dollari e valori percentuali, quota indiana sulle importazioni dei paesi considerati)

		Italia	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	Giappone	Stati Uniti	Cina
HT	valore	75.019	91.743	321.174	67.172	230.692	66.538	1.040.982	125.786
	composizione %	2,4	4,7	8,9	4,0	4,6	3,0	5,8	3,8
MHT	valore	743.332	288.283	962.581	365.189	893.548	386.980	3.199.203	1.225.134
	composizione %	23,8	14,8	26,7	21,9	17,9	17,2	17,8	36,7
MLT	valore	813.389	338.621	524.965	284.540	1.541.420	578.244	2.773.884	1.357.688
	composizione %	26,0	17,4	14,6	17,1	30,8	25,7	15,5	40,6
LT	valore	1.492.635	1.227.406	1.793.140	951.125	2.339.299	1.221.486	10.914.680	631.462
	composizione %	47,8	63,1	49,8	57,0	46,7	54,2	60,9	18,9
Quota delle esportazioni indiane sul totale delle importazioni per paese		0,9%	0,4%	0,5%	0,6%	1,1%	0,6%	1,2%	0,5%

Fonte: Elaborazione su dati GTI

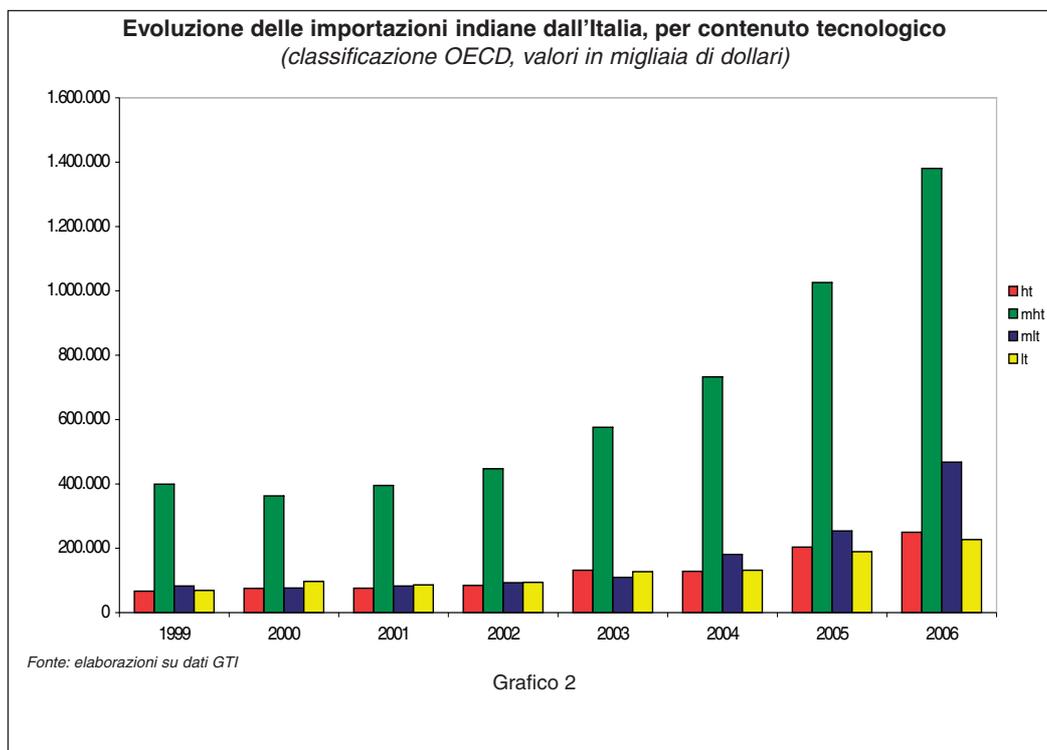
Tavola 1

2. Le importazioni dell'India

Dal 2001 anche le importazioni dell'India dal mondo crescono a tassi estremamente sostenuti: nel 2006 queste sono più che triplicate rispetto al 2000, con un tasso di crescita medio superiore al 19 per cento annuo. Anche se in modo meno marcato

rispetto alle esportazioni⁶, il notevole incremento delle importazioni indiane è associato al cambiamento della loro composizione tecnologica, con una riduzione nei settori low tech (dal 15,5 per cento nel 1999 al 11,1 per cento nel 2006), e un aumento dell'importanza dell'high tech (dal 11,8 per cento al 18,6 per cento). Nello stesso periodo risultano essere particolarmente dinamiche le importazioni nei settori della chimica e della meccanica di precisione.

Sembra pertanto che l'Italia riesca con successo a sfruttare le opportunità fornite dall'imponente crescita delle importazioni indiane: nel 2006 le esportazioni italiane sono quasi quadruplicate rispetto al '99, con un tasso di crescita medio in questo periodo del 20,8 per cento; nel 2006 sono aumentate addirittura del 39 per cento rispetto all'anno precedente⁷. La composizione tecnologica delle esportazioni italiane non è variata significativamente nel tempo: anche se si è ridotta lievemente la quota delle esportazioni low tech (che segue il trend complessivo delle importazioni indiane), si assiste al contempo ad una riduzione della componente high tech. Se invece si considerano i tassi di crescita medi tra il 2000 ed il 2006, è sostenuta la crescita nei settori dell'aeronautica e dell'elettronica (che rientrano nella classe tecnologica high). La crescita della meccanica, tra il 2000 ed il 2006 ad un tasso medio del 20 per cento annuo, è particolarmente rilevante, considerando che essa copre più del 40 per cento delle esportazioni italiane in India.



⁶ Veeramani C. (2006).

⁷ Nei primi 7 mesi del 2007 l'incremento è stato del 44,3 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Complessivamente la quota dell'Italia sulle importazioni indiane a prezzi correnti tra il '99 ed il 2006 si è rafforzata raggiungendo il 2,25 per cento, nonostante l'incremento della quota cinese, che in soli sette anni è passata dal 4 per cento del 1999 al 14 per cento del 2006. Anche la quota della Germania è cresciuta, passando dal 5,7 per cento al 6,4 per cento mentre sono rimaste stabili le quote di Francia e Spagna. Al contrario sono diminuite le quote degli Stati Uniti e del Giappone e si è dimezzata quella del Regno Unito.

L'Italia detiene una quota considerevole delle importazioni indiane nel settore della meccanica, pari al 7,8 per cento, anche se ridotta di un punto percentuale rispetto al 1999. In generale, nella meccanica - ed in particolar modo in quella strumentale - sono marcate le quote dei paesi sviluppati: la Germania da sola copre il 20 per cento delle importazioni indiane nel settore, gli USA il 10 per cento, ma sono in netta diminuzione, mentre la quota del Giappone si è dimezzata rispetto al 1999 raggiungendo, nel 2006, il 9,8 per cento.

Le quote nei settori medium low e low tech sono contenute per i paesi emergenti. Comunque, l'Italia ha quote consistenti nei settori del cuoio e calzature (16 per cento) e nei mobili (5,6 per cento), così come nel legno (5 per cento), in cui sono ben posizionate anche la Germania ed il Regno Unito (con quote rispettivamente del 10 per cento e 9,2 per cento).

Importazioni dell'India nel 2006 per classe tecnologica

(valore in migliaia di dollari e valori percentuali, quota dei paesi considerati sulle importazioni indiane)

		Italia	Francia	Germania	Spagna	Regno Unito	Giappone	Stati Uniti	Cina
HT	valore	249.529	541.915	947.359	39.574	423.962	702.248	2.620.971	4.976.875
	composizione %	10,7	27	14,1	6,8	16,2	16,8	28,9	35,5
MHT	valore	1.380.583	840.167	4.421.831	356.123	966.724	2.293.891	3.945.658	4.791.243
	composizione %	59,4	41,9	66	61,2	37	54,7	43,5	34,1
MLT	valore	467.750	513.178	994.002	136.214	907.506	1.085.326	1.297.690	3.229.810
	composizione %	20,1	25,6	14,8	23,4	34,7	25,9	14,3	23
LT	valore	227.050	111.702	336.957	49.594	314.015	110.325	1.195.869	1.039.336
	composizione %	9,8	5,6	5	8,5	12	2,6	13,2	7,4
Quota dei singoli paesi sul totale delle importazioni dell'India		2,3	2,0	6,5	0,6	2,5	4,1	8,8	13,6

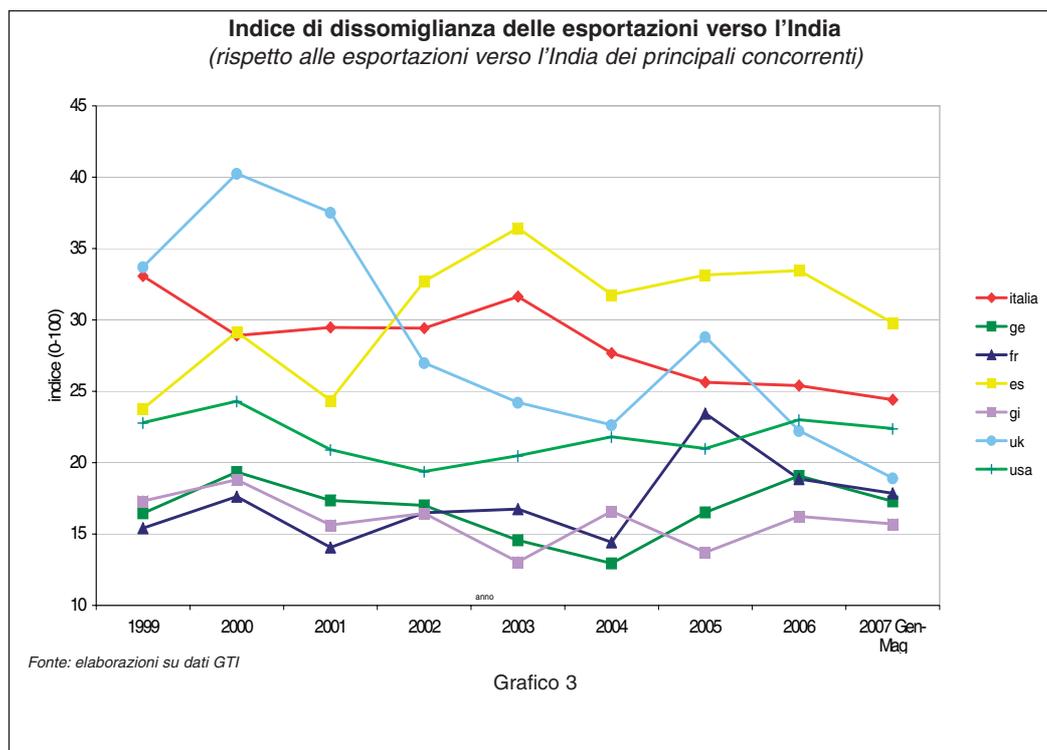
Fonte: Elaborazione su dati GTI

Tavola 2

Confrontando la composizione delle importazioni italiane con alcuni concorrenti, risulta chiaro che tutti i paesi presi in considerazione concentrano maggiormente le loro esportazioni nei settori medium high tech e medium low tech. Mentre è particolarmente importante il settore high tech per Cina, Stati Uniti e Francia, anche se per i primi due sono considerevoli i settori dell'elettronica e dell'ITC, per la Francia invece è rilevante soprattutto la specializzazione nel settore aeronautico.

Per avere alcune indicazioni sul grado di disomogeneità tra paesi nella struttura settoriale delle esportazioni verso l'India è possibile usare un indicatore sintetico: l'indice di dissomiglianza.⁸ Per evitare eccessive distorsioni non abbiamo compreso nell'insieme dei paesi considerati la Cina, che d'altronde presenta una struttura delle esportazioni nettamente differente rispetto agli altri paesi in esame.

⁸ Iapadre, L. P. (1994).

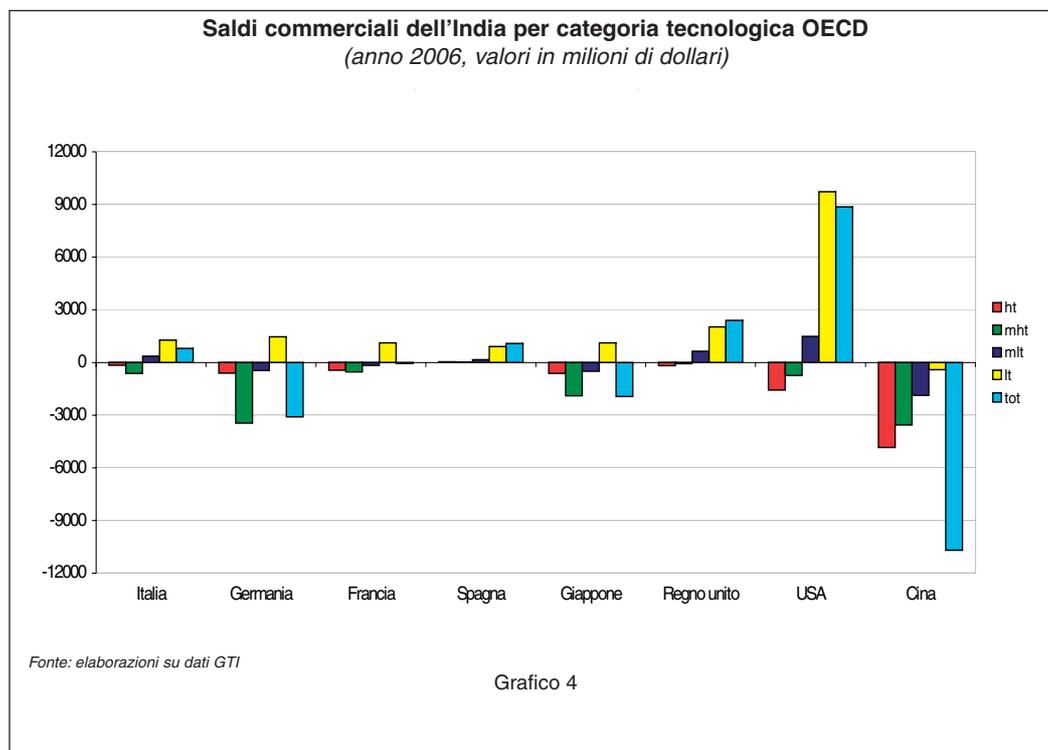


Tendenzialmente sembra che la dissomiglianza tra i paesi presi in considerazione si riduca. I dati del 2006 e della prima metà del 2007 mostrano che l'Italia e la Spagna sono i paesi più difforni rispetto all'insieme considerato. Esaminando in dettaglio i settori, la diversità dell'Italia è dovuta alla minore specializzazione nella chimica e, al contempo, alla marcata specializzazione nella meccanica e nel cuoio e calzature, settori in cui l'Italia registra il più alto indice di specializzazione settoriale.

3 Saldi commerciali e specializzazioni settoriali

A partire dal 1999 il saldo commerciale manifatturiero indiano è stabilmente attivo, grazie all'attivo crescente dei settori ascrivibili alla classe low technology, che nel 2006 è pari a 33,5 miliardi di dollari. A questo risultato contribuisce particolarmente il settore degli altri manufatti (composto essenzialmente dall'oreficeria) ed il pelle e calzature, i cui attivi (sempre nel 2006) sono pari rispettivamente a 13,2 ed 11,2 miliardi di dollari.

Con gli Stati Uniti, Regno Unito, Spagna ed Italia, l'India registra un saldo positivo nei settori low e medium-low, il saldo totale è positivo e tende ad aumentare negli anni. Nell'interscambio con l'Italia, l'India detiene dei saldi commerciali positivi anche nei settori medium high tech della chimica e dei mezzi di trasporto. Nei confronti di Giappone, Francia e Germania invece, solo il saldo commerciale del settore low technology è positivo, mentre il saldo totale è negativo e tende a peggiorare nel tempo. Per quanto riguarda l'interscambio con la Cina si registrano solo saldi negativi. Il forte disavanzo indiano negli scambi con la Cina di beni high tech in parte si può interpretare, tra gli altri fattori, come un risultato della disintegrazione verticale a livello internazionale della produzione dei settori dell'elettronica e delle macchine per ufficio.



La scomposizione verticale di questi settori favorisce la dislocazione verso i paesi emergenti di fasi della produzione a bassa intensità di conoscenza, che possono, quindi, sfruttare la disciplina ed il basso costo della forza lavoro cinese, oltre che l'evidente incremento delle capacità tecnologiche del paese.⁹ In tal modo la Cina potrebbe rappresentare una piattaforma in cui sono effettuate le fasi produttive a bassa intensità di conoscenza dei prodotti elettronici e delle macchine per ufficio che poi sono riesportati in India.

Per analizzare la specializzazione settoriale delle esportazioni indiane si possono utilizzare gli indici di Balassa calcolati in base alla composizione delle esportazioni dell'India nei confronti delle importazioni di ciascuno dei paesi considerati: nel 2006, le esportazioni indiane in molti dei paesi osservati sono orientate soprattutto verso i prodotti a basso e medio-basso contenuto tecnologico (LT e MLT). Le specializzazioni più frequenti si riscontrano nel tessile e negli altri manufatti (in cui è presente l'oreficeria), ma anche nei settori pelle e calzature ed in quello relativo al vetro e cemento. Dai dati emerge anche un vantaggio comparato delle esportazioni nella chimica verso alcuni paesi (Germania, Spagna, Giappone, Stati Uniti e Cina): nel 1999 la specializzazione in questo settore era presente solo verso la Spagna e ciò potrebbe indicare una tendenza al progressivo innalzamento del contenuto tecnologico delle esportazioni indiane. Una conferma della struttura della specializzazione indiana viene dai saldi normalizzati¹⁰, che per l'India sono negativi nei settori dell'aeronautica, dell'elettronica e delle macchine per ufficio, mentre sono marcatamente positivi nei settori low tech del tessile ed abbigliamento, cuoio e calzature, alimentari e negli altri manufatti, così come sorprendentemente nel settore high tech della farmaceutica.

⁹ Earnst e Kim (2001), Veeramani (2006).

¹⁰ Rapporto tra il saldo commerciale e la somma di esportazioni ed importazioni.

Invece la specializzazione settoriale delle esportazioni dei paesi considerati verso l'India, sempre in base agli indici di Balassa, è caratterizzata dalla presenza di vantaggi comparati nei settori con un più elevato contenuto tecnologico, in particolare nell'aggregato high e medium high.

Le specializzazioni più frequenti si osservano infatti nella meccanica, elettromeccanica e vetro e cemento (che fa parte della categoria MLT), ma anche nella meccanica di precisione e nella farmaceutica. Inoltre la Cina e gli Stati Uniti registrano vantaggi comparati nei settori high tech della elettronica e delle macchine per ufficio.

Tuttavia, la Cina a differenza degli altri paesi considerati non è specializzata nei settori medium high tech. Anche se è da notare che dal 1999 viene meno la specializzazione nel settore tessile mentre emerge un vantaggio comparato nel comparto della meccanica generale (che fa parte del più ampio settore meccanica): nel caso del tessile la causa potrebbe risiedere nelle delocalizzazioni delle aziende cinesi nei paesi limitrofi, al contempo è sicuramente più rilevante per i modelli produttivi dei paesi sviluppati la crescente specializzazione della Cina nella meccanica.

Indice di Balassa settoriali delle esportazioni in India
(specializzazione produttiva se il valore è maggiore o uguale a 1, anno 2006)

	Italia	Germania	Francia	Spagna	Giappone	Regno Unito	Stati Uniti	Cina
farmaceutica	1,73	1,03	1,59	2,86	0,44	1,00	0,99	2,75
macchine per ufficio	0,11	0,23	0,24	0,05	0,41	0,25	1,14	2,55
elettronica	0,43	0,28	0,73	0,10	0,70	0,38	0,71	2,11
meccanica di precisione	1,61	3,56	2,66	0,98	3,37	2,92	4,18	0,71
aeronautica	0,40	1,19	6,84	0,01	0,60	2,59	4,57	0,00
chimica	0,58	0,83	0,95	2,11	0,95	0,67	1,58	0,98
meccanica	3,50	3,23	1,44	1,31	2,43	1,56	1,15	0,96
elettromeccanica	1,29	2,72	2,22	3,09	1,34	1,56	1,11	1,55
mezzi di trasporto	1,30	1,86	0,79	0,90	2,87	0,97	0,60	0,85
combustibili	0,18	0,13	0,09	0,07	0,18	0,14	0,35	0,66
vetro e cemento	1,30	1,22	1,66	1,09	1,89	1,85	1,32	1,41
gomma	2,67	1,69	2,31	2,77	0,71	0,89	0,66	2,59
metallurgia	0,57	0,42	0,53	0,75	0,60	1,20	0,31	0,52
navi	0,37	0,19	4,13	0,35	3,46	0,58	0,77	0,33
alimentari	0,27	0,10	0,41	0,69	0,02	0,62	0,30	0,85
tessile	1,13	0,27	0,37	0,43	0,55	0,56	0,27	0,61
pelle e calzature	7,10	0,56	0,83	5,97	0,13	1,48	0,43	2,46
legno	2,23	1,55	0,99	1,64	0,07	3,63	0,44	0,07
carta	0,48	0,99	0,90	0,50	0,23	2,19	1,72	0,03
altri manufatti	0,65	0,23	0,12	0,45	0,27	0,42	2,44	1,03

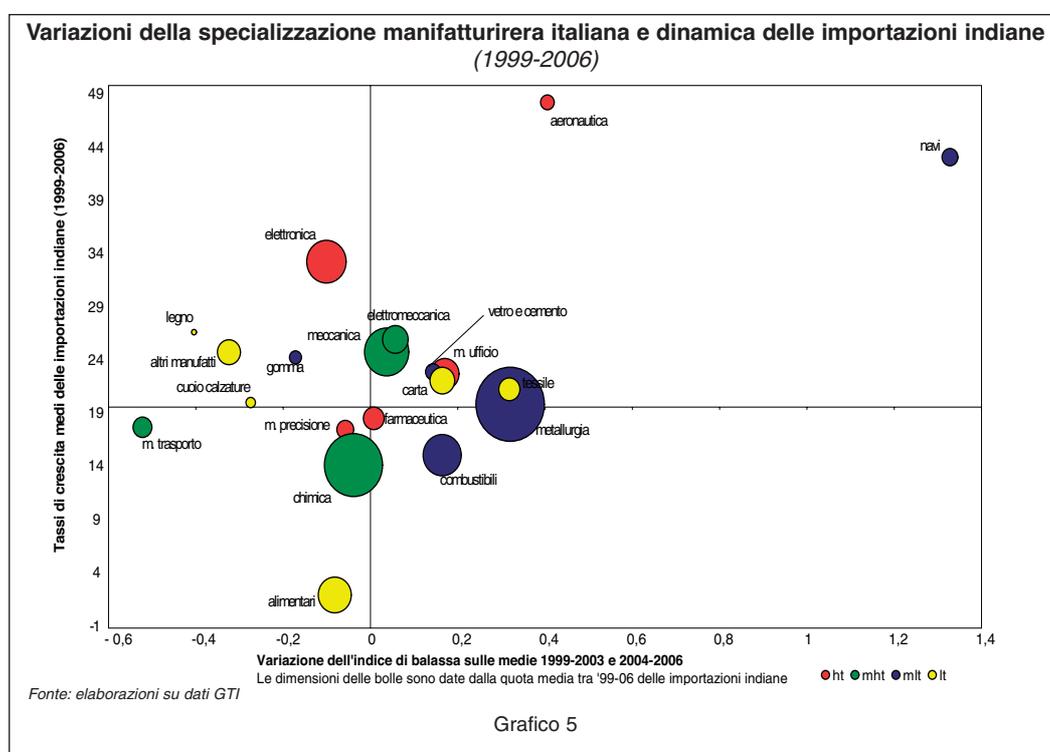
Fonte: elaborazione su dati GTI

Tavola 3

Confrontando le specializzazioni settoriali dell'export in India, si rileva una similitudine tra i valori di Italia, Germania e Francia: questi paesi infatti godono di importanti vantaggi comparati nei settori della meccanica (generale e di precisione), nell'elettromeccanica e nel vetro e cemento. La particolarità del nostro modello di specializzazione risiede nel fatto che l'Italia, a differenza di questi paesi, presenta valori positivi anche nel settore tessile e nel pelle e calzature. I saldi normalizzati nel cuoio e calzature e nel tessile sono fortemente negativi per l'Italia, con valori rispettivamente di -83 per cento e di $-79,7$ per cento, mentre nei settori della meccanica ($+83$ per cento) e in particolar modo nella meccanica di precisione ($+78,6$ per cento) sono sensibilmente positivi.

4. Struttura settoriale delle esportazioni italiane in India e analisi di Constant market share (CMS)

Confrontando la variazione della specializzazione italiana tra il '99 ed il 2006 con la dinamica settoriale delle importazioni dell'India,¹¹ si può notare che la performance positiva delle esportazioni dell'Italia è legata, in primo luogo, alla lieve crescita della specializzazione nei settori della meccanica e dell'elettromeccanica, che sono fortemente dinamici e che coprono quote rilevanti della domanda indiana. Inoltre, aumenta la specializzazione in alcuni settori high tech, come nell'aeronautica o nelle macchine per ufficio, ma anche nei settori medium low tech della metallurgia e dell'industria nautica, in cui le importazioni indiane si rafforzano sensibilmente. Così come si rafforza la specializzazione italiana nelle attività low tech del tessile e abbigliamento e della carta, anch'esse in crescita.

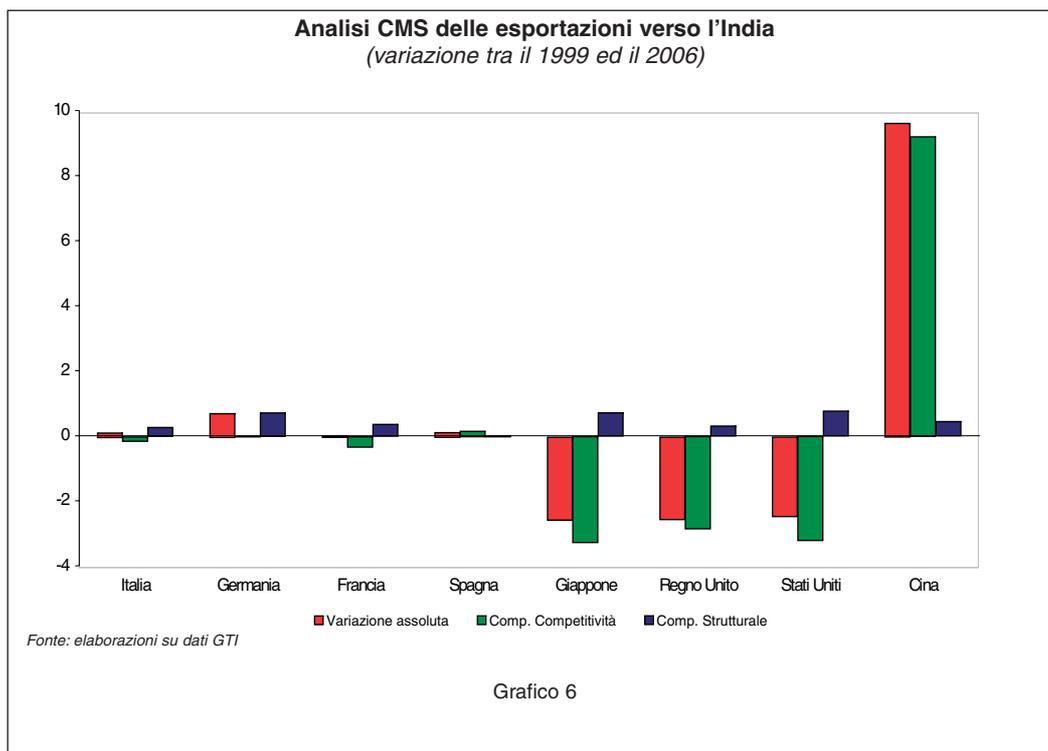


Si riduce, invece, la specializzazione dell'Italia nel settore chiave dell'elettronica, fondamentale sia per la sostenuta dinamica delle importazioni sia per la rilevanza che ha assunto nella composizione della domanda di manufatti dell'India.

Per avere alcune indicazioni sull'efficienza macroeconomica, in un'ottica dinamica, della specializzazione italiana si può ricorrere ad una semplice forma di analisi di Constant Market Share¹² (CMS), nel tentativo di isolare l'importanza ricoperta dalla specializzazione settoriale nel determinare la variazione assoluta della quota del mercato indiano dei paesi considerati. Attraverso l'analisi di CMS si suddivide la variazione assoluta della quota di mercato dei paesi considerati in una parte strutturale, dovuta in questo caso alla specializzazione settoriale, ed in una parte genericamente associata alla competitività.

¹¹ Seguiamo Baumann e Di Mauro (2007).

¹² Iapadre L. (1994).



Per tutti i paesi in considerazione la parte strutturale ha un effetto positivo sulla variazione assoluta della loro quota di mercato, tranne che per la Spagna. Ciò è dovuto al peso consistente delle quote di mercato dei paesi sviluppati e della Cina nei settori high e medium high tech, che sono i settori più dinamici delle importazioni indiane. Tuttavia, per Stati Uniti, Regno Unito e Giappone la componente strutturale non è stata così rilevante da impedire la riduzione della loro quota di mercato, mentre l'incremento della quota cinese è legato per lo più alla componente generica di competitività. Al contrario, la componente strutturale riesce a determinare l'incremento della quota dell'Italia e della Francia, superando la componente di competitività che è minore e di segno opposto, mentre per la Germania entrambe le componenti sono positive.

Per come è strutturata l'analisi CMS, l'effetto positivo della specializzazione è più elevato per i paesi che detengono quote maggiori nei settori che aumentano di importanza nella composizione delle importazioni indiane, quindi nei settori più dinamici della domanda internazionale dell'India. Perciò, come per Germania, anche per l'Italia è la specializzazione nella meccanica che contribuisce maggiormente all'aumento assoluto della quota dal 1999 al 2006. Mentre sono meno importanti, ma comunque rilevanti, l'elettronica e l'elettromeccanica, mentre è negativo il contributo del settore alimentare.

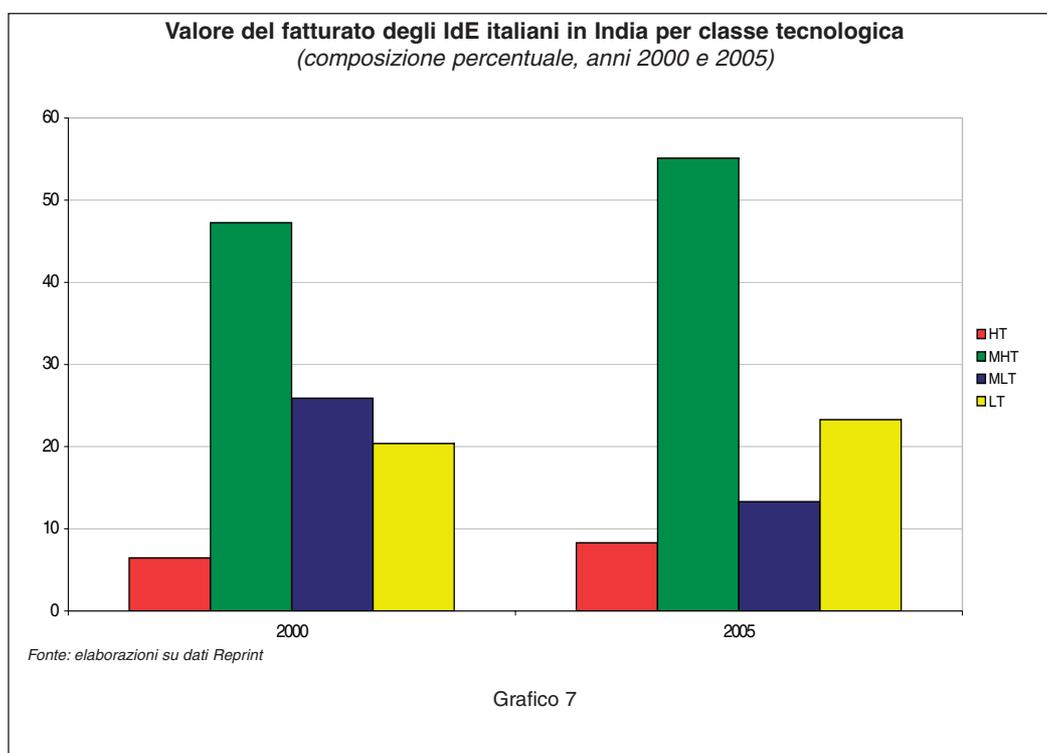
5. Gli investimenti diretti esteri (Ide)

Per analizzare la composizione degli investimenti diretti esteri (Ide) italiani tra l'Italia e l'India abbiamo utilizzato il database ICE-Reprint (con i dati al 1.1.2006) sugli investimenti italiani all'estero che abbiamo integrato con alcuni dati d'impresa. Per omogeneità con quanto trattato precedentemente, abbiamo scelto di considerare solo i dati relativi alle aziende manifatturiere, evitando quindi di includere gli investimenti nel campo dei servizi (pur contando diverse filiali commerciali ed attività busi-

ness services), dato che per questo tipo di attività non esiste una classificazione omogenea con quella manifatturiera (vd. Eurostat – “Statistics in focus”, 68/2007).

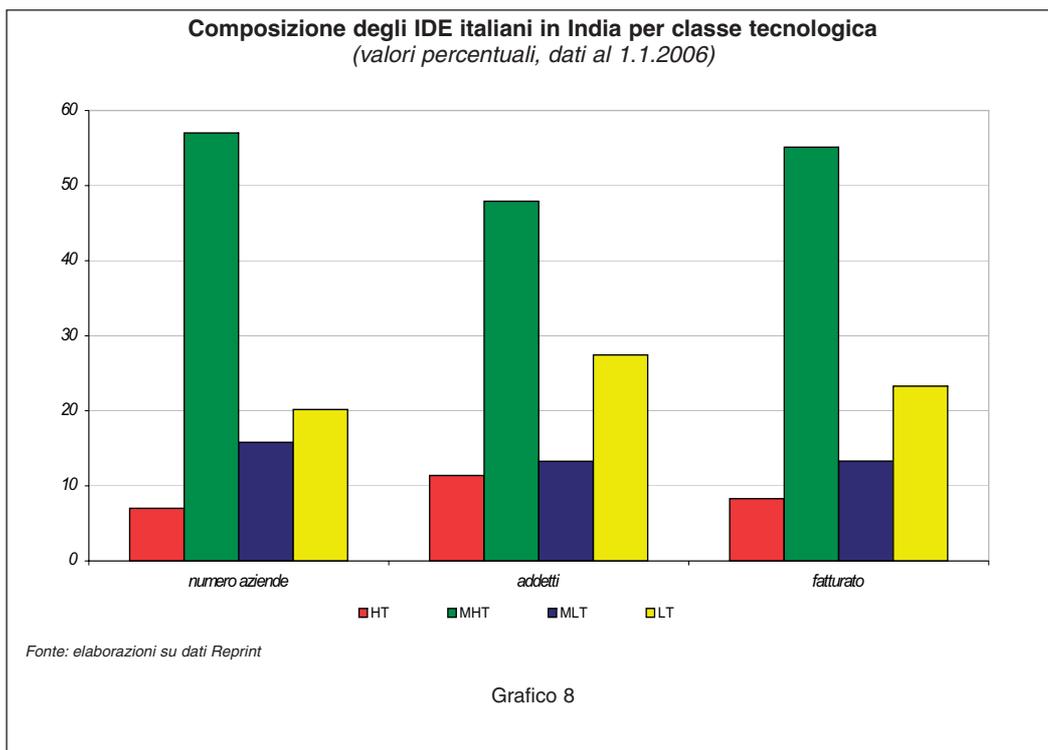
Lo stock di investimenti mondiali attratti dall’India è passato da 452 milioni a 50,6 miliardi di dollari nel periodo 1980-2006, con un flusso in entrata superiore ai 16 miliardi per il solo 2006.¹³ La medesima tendenza non si riscontra tuttavia negli Ide italiani in India: nel periodo 2000-2005 la presenza di aziende italiane in India risulta in crescita solo di 9 unità, arrivando a quota 114 aziende con circa 10.500 addetti. Mentre non si registrano variazioni di rilievo per quanto riguarda la composizione per classe tecnologica sul numero di imprese partecipate (solo la classe high tech è cresciuta dal 3,8 per cento al 7 per cento, a discapito delle classi medium high e low), non si ha la stessa impressione esaminando i dati del fatturato prodotto dalle partecipate: in questo caso, la quota della classe tecnologica medium high sale dal 47,3 per cento del 2000 al 55 per cento del 2005, mentre si dimezza quella relativa al segmento medium low (che nello stesso lasso di tempo passa dal 25,9 per cento al 13,3 per cento).

Al 1.1.2006, la maggioranza degli investimenti italiani in India appartengono

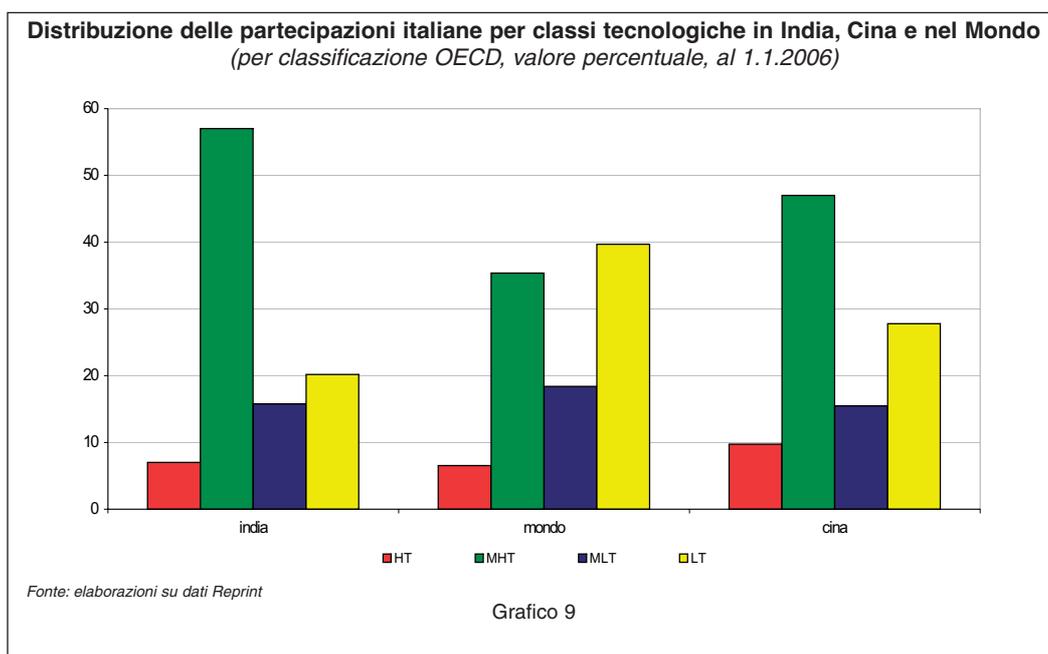


alle classi medium high e medium low: infatti, le 65 aziende censite nella classe medium high (per buona parte meccaniche e chimiche) contano per il 55 per cento del fatturato (pari ad un valore di 428 milioni di Euro) e per il 48 per cento degli addetti, mentre quelle medium low (di cui molte sono nei settori metallurgia, vetro e cemento) rappresentano il 13 per cento sia del fatturato che degli addetti. Mentre gli Ide italiani sono presenti in quasi tutti i settori riconducibili al segmento medium high, quelli nella classe high tech si trovano solamente nei settori dell’elettronica e della farmaceutica. Importante è anche il valore degli investimenti della classe low (quasi del tutto ascrivibili ai settori tessile ed abbigliamento): sebbene siano necessari ulteriori studi, è interessante notare la vivacità di tale classe nel delocalizzare in India.

¹³ WIR - Unctad (2007).



Appare opportuno comparare il comportamento per classe tecnologica degli investimenti italiani in uscita verso l'India, la Cina, ed il Mondo al 1.1.2006, per quanto quelli verso l'India siano solo il 2 per cento del totale e quelli verso la Cina il 6,5 per cento del totale. Il raffronto relativo alla distribuzione per classe tecnologica delle imprese partecipate evidenzia come in India (così come in Cina) la percentuale di Ide ascrivibili alla classe medium high sia più alta rispetto al totale Mondo; al contrario, la classe delle produzioni low tech registra valori più bassi in entrambi i paesi asiatici.



Considerando il valore del fatturato si rileva un risultato simile per quanto concerne le produzioni medium high: sia per la Cina che per l'India le partecipate italiane in questa classe tecnologica producono una quota di fatturato che supera il 55 per cento del totale, mentre per il Mondo, esso è circa il 38 per cento. Per le classi il cui contenuto tecnologico è inferiore invece vi sono differenze: in entrambi i paesi le classi medium low contribuiscono relativamente meno rispetto a quanto registrato nel totale Mondo, mentre in Cina la quota di investimenti low tech è superiore di 9 punti rispetto all'India.

Anche se è discutibile confrontare dati di flusso con quelli di stock, è notevole la somiglianza tra le composizioni percentuali delle esportazioni e gli Ide italiani; infatti buona parte degli investimenti dell'Italia in questo paese sono in settori in cui l'India non possiede una specializzazione produttiva. Come già evidenziato in letteratura, ciò potrebbe significare che una parte delle delocalizzazioni verso questo paese, diversamente dagli investimenti diretti in Cina, sono motivate dalla necessità di cercare nuovi sbocchi di mercato (market seeking) e non solo per contenere i costi di produzione (cost saving).¹⁴

6. Conclusioni

L'interscambio tra Italia ed India tra il '99 ed il 2006 sembra mostrare un buon andamento dell'export italiano: la forte crescita delle esportazioni italiane in questo periodo è confermata dai dati del 2007, in cui si registra una crescita delle esportazioni complessive del 38 per cento (dei valori in euro) rispetto al 2006, a fronte di una sostenuta ma più modesta crescita delle importazioni (+14 per cento rispetto all'anno precedente). Le esportazioni italiane risentono poco, quindi, dell'apprezzamento dell'euro in rapporto al valore nominale della rupia che tra il '99 ed il 2006 ha seguito il corso del dollaro ma che, a causa delle spinte inflattive interne, sta subendo un apprezzamento reale del cambio¹⁵.

Sempre negli stessi anni è aumentata, seppur lievemente, la quota a prezzi correnti delle esportazioni italiane in India, dato positivo se si tiene conto dell'erosione della quota degli Stati Uniti, del Regno Unito e del Giappone, causata dal considerevole aumento della quota cinese, ad ulteriore prova della profondità dei processi di riconfigurazione dei flussi di valore in atto in Asia. In quest'ambito è rilevante la tenuta della quota italiana nella meccanica, settore sensibilmente in espansione nelle importazioni indiane.

Mentre l'interscambio di merci è particolarmente dinamico, gli investimenti diretti italiani in India sono pressoché statici, a fronte di un vertiginoso aumento negli ultimi dieci anni degli Ide in entrata dal Mondo. Da segnalare a tale riguardo il rafforzamento della collaborazione tra Tata e Fiat, la cui importanza reale riveste anche un connotato simbolico, dato il ruolo che queste due imprese hanno ricoperto nello sviluppo dei rispettivi paesi.

Il processo di integrazione economica dell'India nel mercato internazionale, quindi, offre sia crescenti mercati di sbocco per le esportazioni indiane, sia una fonte di trasferimento tecnologico, come può in parte indicare l'incremento delle importazioni indiane nei settori high tech. Al contempo, sembra che l'Italia stia intercettando con un discreto successo la crescita della domanda indiana, orientando le esportazioni verso i settori a contenuto tecnologico medio alto.

¹⁴ Rishikesha T. Krishnan (2003), Lall, S. (2003), Veeramani C. (2006), Ernst D. e Kim L. (2001).

¹⁵ Dati IMF statistics.

Riferimenti bibliografici

Archibugi, D. e Michie, J. (edited by), (1997) *'Technology, Globalization and Economic Performance'*, Cambridge University Press.

Bell M. e Pavitt K. (1997) *'Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developed and developing countries'* in Archibugi, D. e Michie, J. (edited by), (1997).

Bhavani, Suresh D. e Tendulkar, T. A. (2005) *'Productivity Performance in Developing Countries. Country Case Studies: India'*, November, UNIDO.

Boillot, JJ (2003) *'L'economia dell'India'*, Il Mulino

Dosi, G. Pavitt, K. e Soete, L. (1990) *'The Economics of Technical Change and International Trade'*, Harvester Wheatsheaf.

Enea (2007) *'L'Italia nella competizione internazionale'*. Quinto rapporto. Franco Angeli, Milano.

Ernst D. e Kim L. (2001) *'Global Production Networks, knowledge Diffusion and Local Capability Formation, a Conceptual Framework'* East-West Center Working Paper, N° 19, May.

Freeman, C. e Louçã, F. (2002) *'As time goes by. From the industrial revolution to the information revolution'*, Oxford University Press.

Iapadre, L. P. (1994) *'Le esportazioni italiane e la geografia della domanda estera'*, Rapporto Ice 1994.

Lall, S. (1992) *'Technological capabilities and industrialization'*, *'World Development'*, 20(2), pp. 165-86.

Lall, S. (2003) *'Industrial Success And Failure In A Globalizing World'*, Queen Elizabeth House. Working papers series

Nassif, A. (2007) *'National Innovation System and Macroeconomic Policies: Brazil and India in Comparative perspective'* Unctad, n° 184, May.

Nicolai S. (2007) *'La sostenibilità della crescita indiana'*, Rapporto ICE 2006-07. OECD (2007) *Science, Technology and Industry Scorebord. Annex 1.*

Pavitt K. (1984) *'Sectoral patterns of technical Change Towards a Taxonomy and a Theory'*, *Research Policy* 13(6), pp. 343-73.

Perez, C. (1985) *'Microelectronics, long waves and World structural change: New Perspective for Developing Countries'*, *'World Development'*

Perez, C. (2001) *'Technological change and opportunities for development as a moving target'*, *CEPAL Review*, December.

Rishikesha T. Krishnan (2003) *'The Evolution of a Developing Country Innovation System During Economic Liberalization: The Case of India'* Paper Presented at The First Globelics Conference, November.

Rodrik D. and Subramanian A. (2004) *'From "Hindu Growth" to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition'*, *Imf Working paper WP/04/77*, May 2004

Srholec, M (2005) *'High-tech exports from developing countries: A symptom of technology spurts or statistical illusion?'* Centre for Technology, Innovation and Culture (TIK), University of Oslo TIK Working Papers on Innovation Studies, December.

Veeramani C. (2006) *'India and China: Changing Patterns of Comparative Advantage'*, in *Globelics India conference*.

Volpi, F. (1999) *'Introduzione all'economia dello sviluppo'*, Franco Angeli, Milano.

Unido (2005) *'Industrial Development Report. Capability Building for Catching-up. Historical, Political and Empirical Dimension'*

Unctad (2007) *World Investment Report*.

6. I SETTORI *

Quadro d'insieme

Quasi tutti i settori industriali hanno contribuito al recupero fatto registrare nel 2007 dalla bilancia mercantile italiana, il cui disavanzo è sceso da 20 a 9 miliardi di euro, dopo cinque anni di peggioramento progressivo. Per contro il passivo dei servizi si è ampliato fino a 7 miliardi di euro, accentuando una tendenza negativa in corso dal 2005.

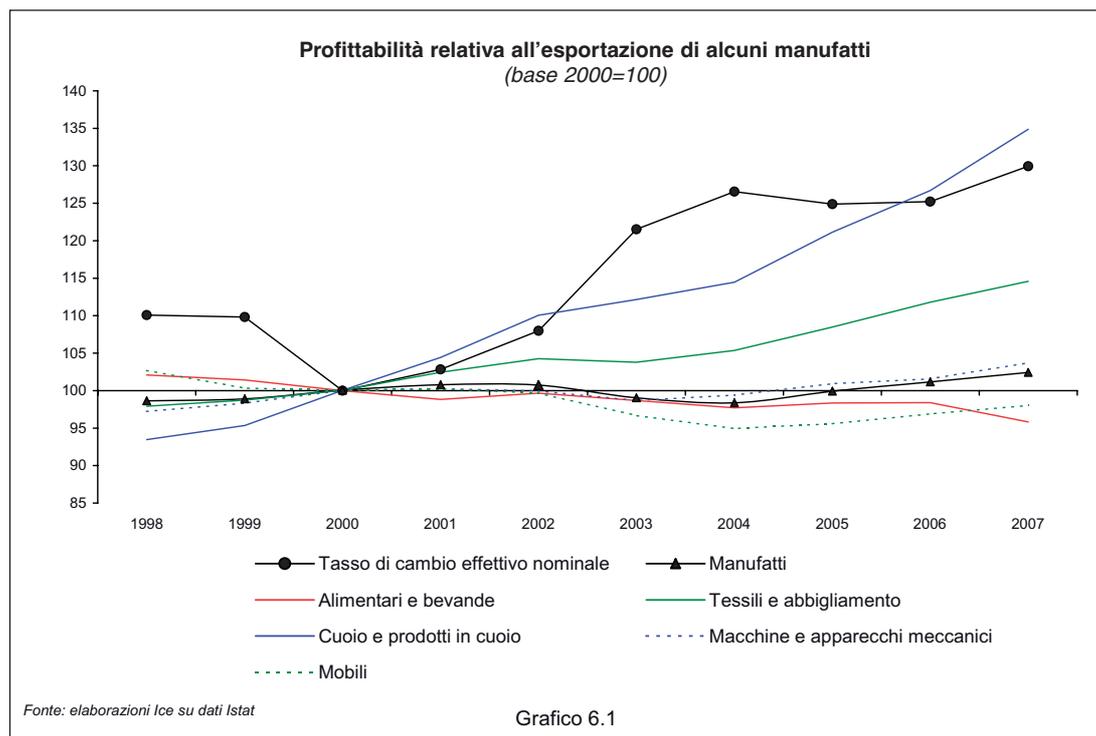
I contributi maggiori al miglioramento del saldo mercantile sono stati apportati dall'industria meccanica, in particolare nei beni d'investimento, dai mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, e dall'industria elettrica ed elettronica (tav. 6.1). Variazioni più contenute si notano nei saldi dei principali settori che producono beni di consumo per la persona e per la casa, tra i quali ai miglioramenti nell'abbigliamento, nelle calzature, nell'alimentare e nei mobili si contrappongono le flessioni degli attivi nei prodotti tessili e negli elettrodomestici. Risultati negativi più marcati sono stati registrati nei prodotti metallurgici, negli autoveicoli e nell'industria chimico-farmaceutica.

Nel terziario il peggioramento dei saldi commerciali è stato generalizzato, con punte di maggiore intensità per i servizi professionali e tecnici alle imprese (tav. 6.2). L'unica eccezione di rilievo è il settore finanziario.

In molte industrie manifatturiere il miglioramento dei saldi è stato determinato sia dall'andamento delle quantità che dalla dinamica dei valori unitari (tav. 6.3). La debolezza della domanda interna ha frenato le importazioni soprattutto in alcuni settori dei beni di consumo (calzature, tessile-abbigliamento, agro-alimentare), ma non nell'industria meccanica, nei beni per l'arredamento e nei mezzi di trasporto. I valori unitari delle importazioni sono aumentati moderatamente in diversi settori tradizionali e sono diminuiti nell'industria elettronica, riflettendo almeno in parte la maggiore penetrazione di merci a basso costo importate dai paesi in via di sviluppo. Il rafforzamento dell'euro ha contribuito a contenere la dinamica dei prezzi delle importazioni, anche nelle materie prime.

La crescita delle quantità esportate è risultata particolarmente rapida negli autoveicoli, nelle macchine e nei derivati del petrolio, ma molto contenuta in quasi tutti i settori tradizionali del *made in Italy*, con cedimenti vistosi nelle calzature, negli elettrodomestici, nelle piastrelle ceramiche e nel tessile-abbigliamento, nonché nei prodotti farmaceutici. Malgrado l'apprezzamento dell'euro, i valori unitari delle esportazioni hanno fatto registrare in diversi settori (cuoio-calzature, tessile-abbigliamento, mobili, industrie metalmeccaniche) tassi di crescita superiori a quelli dei prezzi praticati sul mercato interno (grafico 6.1), a conferma di una tendenza in corso da tempo alla riqualificazione delle vendite verso mercati e prodotti a più alta remuneratività relativa. Il fenomeno potrebbe riflettere in qualche misura anche i processi di selezione in corso nel tessuto imprenditoriale italiano, con la scomparsa delle imprese meno efficienti che producono merci di qualità inferiore, più vulnerabili alla concorrenza di prezzo dei paesi emergenti. Sempre più spesso sono le stesse imprese italiane a collocare in tali paesi le fasce di produzione a più basso valore unitario, attraverso forme diverse di internazionalizzazione produttiva, che si traducono comunque in un innalzamento di valore unitario delle esportazioni che continuano a partire dall'Italia.

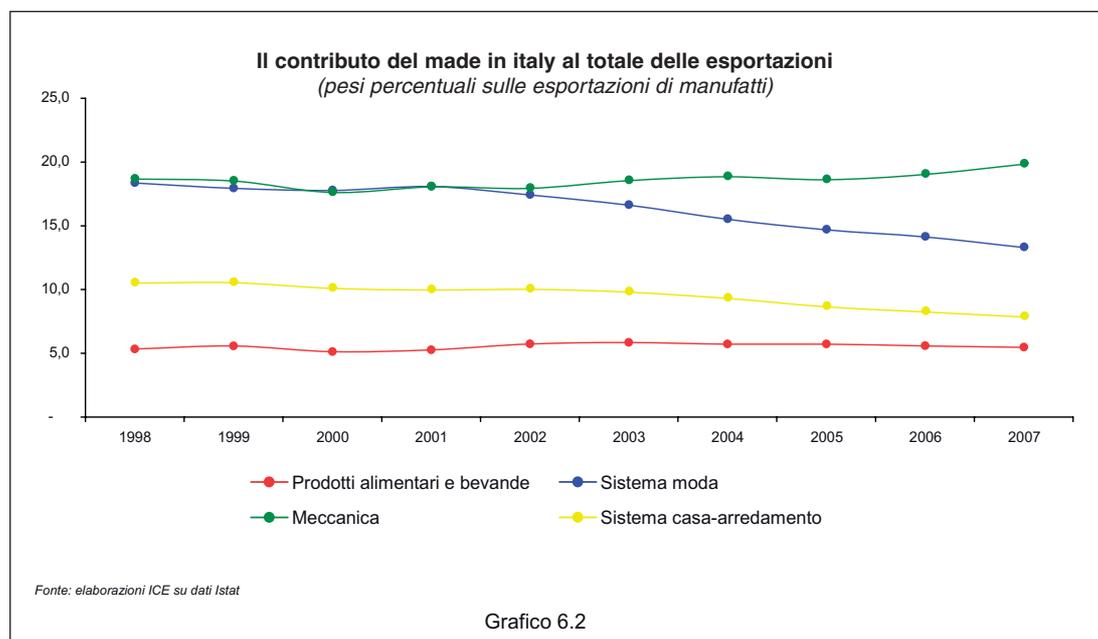
* Redatto da Alessia Proietti (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche). Supervisione e quadro d'insieme a cura di Lelio Iapadre, Università dell'Aquila.



L'andamento relativamente favorevole delle esportazioni si è tradotto in una lieve ripresa della loro quota di mercato sulle esportazioni mondiali (a prezzi correnti), che ha interrotto la tendenza declinante dell'ultimo decennio. Il fenomeno non è nuovo e si è manifestato generalmente negli anni in cui l'euro si è apprezzato in misura maggiore, esercitando un impatto nominale positivo sui valori relativi delle esportazioni più forte dei suoi effetti negativi sulla loro competitività. Gli aumenti di quota più consistenti, rispetto al 2006, sono stati registrati nei mezzi di trasporto, nei derivati del petrolio, nell'abbigliamento, nel cuoio e negli articoli da viaggio, ma la posizione dell'industria italiana si è rafforzata anche nella meccanica. Cedimenti sensibili sono stati subiti nella farmaceutica, negli elettrodomestici e nella carta (tav. 6.4).

In una prospettiva temporale più lunga, confrontando i risultati dell'anno scorso con quelli del 2001, emerge che le quote delle esportazioni italiane sono salite leggermente nei mezzi di trasporto, nei derivati del petrolio, nella siderurgia e in alcune branche delle industrie meccaniche ed elettriche, nonché nell'abbigliamento e negli alimentari, ma sono nettamente cadute in tutti gli altri settori tradizionali del *made in Italy*, nell'industria chimico-farmaceutica, nella meccanica strumentale, nei prodotti dell'informatica e delle telecomunicazioni e nella metallurgia.

Complessivamente sembra confermarsi una tendenza, in corso da molti anni, verso una graduale trasformazione del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, con una marcata attenuazione dei vantaggi comparati tradizionali nei beni di consumo per la persona e per la casa e una più intensa specializzazione in diversi settori che producono beni d'investimento (graf. 6.2). D'altra parte tendono a confermarsi, sia pure con qualche significativa eccezione, le debolezze manifestate a partire dagli anni settanta nei settori a forti economie di scala o ad alta intensità di ricerca, per i quali il modello italiano appare penalizzato dalla scarsità di grandi imprese competitive.



A questi mutamenti concorrono in vario modo i processi di internazionalizzazione produttiva ai quali partecipano le imprese italiane, sia quelli più impegnativi, che si traducono in investimenti diretti all'estero, sia quelli che passano per accordi di collaborazione con imprese straniere senza mutamenti negli assetti proprietari.

Al 1 gennaio 2007 il numero delle partecipazioni italiane in imprese estere risultava accresciuto di oltre il 3 per cento rispetto a un anno prima, con un aumento di addetti superiore al 2 per cento (tav. 6.5). Nella maggior parte dei settori di specializzazione le vendite delle affiliate estere di imprese italiane sono aumentate negli ultimi anni a tassi nettamente superiori a quelli delle esportazioni. Nel complesso dell'industria manifatturiera il fatturato delle partecipate estere ha raggiunto un valore pari al 63 per cento delle esportazioni 2006. Una crescita superiore alla media è stata conseguita dal fatturato delle partecipate estere classificate nel comparto del commercio all'ingrosso, che spesso costituiscono la rete distributiva estera delle imprese manifatturiere.

Appare invece purtroppo in leggera flessione la già debole presenza straniera nel sistema economico italiano, sia in termini di numero di partecipazioni che di addetti (tav. 6.6). La caduta degli occupati si è concentrata nell'industria manifatturiera, dove essi sono scesi complessivamente del 18 per cento. In controtendenza, oltre alla maggior parte dei settori dei servizi, sono risultati gli alimentari, l'abbigliamento e soprattutto il cuoio-calzature. Anche la pur moderata crescita del fatturato delle partecipate estere si è concentrata nei servizi, e in particolare nel settore dell'energia, gas e acqua e nel commercio all'ingrosso.

Il commercio estero dell'Italia per settori
(valori in milioni di euro)

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2007	peso %	tcma ^(a) 01-06	var. % dei valori 06-07	2007	peso %	tcma ^(a) 01-06	var. % dei valori 06-07	2006	2007
Prodotti agricoli, dell'allevamento e della pesca	4.848	1,4	0,7	10,0	10.149	2,8	2,0	2,0	-5.538	-5.301
Prodotti dell'industria estrattiva	1.295	0,4	14,8	18,8	54.282	14,7	13,9	-1,4	-53.981	-52.986
<i>Prodotti energetici</i>	664	0,2	39,1	46,4	49.468	13,4	14,7	-1,9	-49.996	-48.805
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	345.219	96,3	3,8	8,0	293.978	79,9	4,7	5,9	42.225	51.241
Alimentari, bevande e tabacco	18.861	5,3	5,0	5,5	22.939	6,2	3,9	3,2	-4.358	-4.078
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	27.791	7,7	-0,9	1,3	17.569	4,8	4,8	1,2	10.086	10.222
<i>Tessili</i>	14.112	3,9	-3,1	-2,0	7.952	2,2	1,0	1,4	6.559	6.159
<i>Abbigliamento</i>	13.679	3,8	1,9	4,9	9.617	2,6	8,7	1,1	3.527	4.063
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	14.102	3,9	-1,0	1,6	7.646	2,1	3,1	1,8	6.369	6.456
<i>Calzature</i>	7.660	2,1	-1,9	-0,1	3.861	1,0	5,6	-4,0	3.647	3.798
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1.656	0,5	0,0	10,0	4.243	1,2	4,6	4,1	-2.569	-2.587
Prodotti in carta, stampa, editoria	6.947	1,9	1,9	3,8	7.405	2,0	0,9	5,2	-340	-457
Prodotti petroliferi raffinati	12.891	3,6	17,4	14,2	6.808	1,8	8,2	-1,0	4.408	6.083
Prodotti chimici e farmaceutici	34.026	9,5	4,9	4,0	47.162	12,8	5,8	4,5	-12.430	-13.136
<i>Prodotti chimici di base</i>	11.716	3,3	4,3	7,7	22.804	6,2	5,5	4,7	-10.894	-11.088
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	11.945	3,3	5,7	1,2	14.512	3,9	9,9	6,0	-1.893	-2.567
Prodotti in gomma e plastica	12.901	3,6	4,7	6,0	7.450	2,0	5,3	6,5	5.173	5.452
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	9.773	2,7	0,3	2,4	3.635	1,0	2,9	6,7	6.137	6.138
Metalli e prodotti in metallo	42.881	12,0	11,5	13,2	49.374	13,4	11,1	13,5	-5.604	-6.494
<i>Prodotti della siderurgia</i>	18.917	5,3	15,8	18,5	23.014	6,3	15,5	18,8	-3.420	-4.097
<i>Metalli non ferrosi</i>	7.548	2,1	14,7	10,3	20.016	5,4	8,9	8,5	-11.607	-12.467
<i>Prodotti finali in metallo</i>	16.416	4,6	6,8	8,8	6.344	1,7	6,2	12,1	9.422	10.071
Macchine e apparecchi meccanici	74.581	20,8	4,4	11,4	26.932	7,3	2,7	13,6	43.260	47.650
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	35.691	10,0	6,5	13,8	14.738	4,0	4,5	15,7	18.623	20.953
<i>Meccanica strumentale</i>	30.931	8,6	3,2	11,8	9.488	2,6	-0,7	9,6	19.015	21.443
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	7.202	2,0	1,1	-0,4	2.433	0,7	10,4	13,6	5.091	4.769
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	31.065	8,7	1,6	3,8	39.467	10,7	1,7	-2,8	-10.652	-8.402
<i>Prodotti ICT</i>	8.256	2,3	-5,5	-8,6	20.195	5,5	0,5	-8,0	-12.927	-11.939
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	14.134	3,9	6,3	10,7	10.124	2,8	3,7	7,4	3.340	4.010
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	8.675	2,4	5,4	6,5	9.148	2,5	2,8	-0,7	-1.065	-473
Mezzi di trasporto	40.824	11,4	3,7	14,7	47.105	12,8	2,9	8,5	-7.816	-6.281
<i>Autoveicoli e parti</i>	29.450	8,2	4,9	11,3	41.164	11,2	4,4	10,1	-10.904	-11.714
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	11.374	3,2	0,7	24,8	5.941	1,6	-4,1	-1,4	3.087	5.433
Altri manufatti	16.919	4,7	-1,4	3,8	6.244	1,7	6,0	8,9	10.563	10.675
<i>Mobili</i>	9.410	2,6	-0,8	3,9	1.868	0,5	9,9	10,9	7.375	7.542
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	4.691	1,3	-3,5	4,0	1.358	0,4	4,7	13,8	3.316	3.333
ALTRI PRODOTTI	7.271	2,0	20,1	7,8	9.672	2,6	14,5	-2,3	-3.158	-2.401
Totale	358.633	100,0	4,0	8,0	368.080	100,0	6,0	4,4	-20.452	-9.447

(a) Tasso di crescita medio annuo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

Il commercio estero dell'Italia di servizi
(valori in milioni di euro)

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI				SALDI	
	2007	peso %	tcma ^(a) 01-06	var. % dei valori 06-07	2007	peso %	tcma ^(a) 01-06	var. % dei valori 06-07	2006	2007
Trasporti	13.013	15,9	6,8	0,9	20.034	22,6	6,6	10,9	-5.163	-7.020
Viaggi	31.121	38,1	0,9	2,5	19.952	22,5	2,1	8,4	11.968	11.169
Assicurazioni	1.116	1,4	1,5	-18,4	2.394	2,7	7,5	3,6	-946	-1.279
Comunicazioni	2.260	2,8	9,7	-11,1	3.244	3,7	4,8	-12,1	-1.147	-983
Costruzioni	2.308	2,8	1,0	19,6	2.521	2,8	2,4	23,4	-112	-213
Servizi finanziari	2.830	3,5	28,3	77,9	1.048	1,2	5,8	26,2	761	1.782
Servizi informatici	665	0,8	13,4	-9,8	1.304	1,5	5,5	-5,1	-637	-639
Royalties e licenze	771	0,9	12,4	-13,6	1.226	1,4	0,1	-16,6	-579	-455
Altri servizi per le imprese	25.571	31,3	5,2	4,3	33.007	37,3	5,1	15,4	-4.080	-7.436
<i>Merchanting e altri servizi legati al commercio</i>	7.585	9,3	3,5	9,1	8.877	10,0	4,9	6,7	-1.366	-1.292
<i>Leasing operativo</i>	1.521	1,9	10,7	-19,4	5.819	6,6	7,8	19,5	-2.981	-4.298
<i>Servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	16.466	20,2	5,5	5,0	18.312	20,7	4,5	18,8	267	-1.846
<i>Servizi legali e di consulenza</i>	1.533	1,9	6,2	8,0	1.203	1,4	-3,0	12,4	349	330
<i>Servizi pubblicitari e ricerche di mercato</i>	1.150	1,4	-1,1	4,6	1.378	1,6	-0,2	13,2	-118	-228
<i>Ricerca e sviluppo</i>	1.008	1,2	1,7	-0,9	665	0,8	4,3	16,7	447	343
<i>Servizi architettonici, di ingegneria e altri servizi tecnici</i>	2.442	3,0	7,7	7,4	1.696	1,9	-4,9	19,4	852	746
<i>Servizi agricoli, estrattivi e altri servizi di lavorazione in loco</i>	53	0,1	68,5	-67,5	188	0,2	19,9	58,0	44	-135
<i>Altri servizi vari alle imprese, professionali e tecnici</i>	9.287	11,4	6,2	5,8	11.852	13,4	7,0	18,6	-1.215	-2.565
<i>Servizi tra imprese collegate</i>	993	1,2	4,0	7,7	1.330	1,5	17,9	31,2	-92	-337
Servizi personali	844	1,0	4,3	12,5	1.528	1,7	1,4	17,2	-553	-685
Servizi per il governo	1.114	1,4	12,0	-2,2	2.333	2,6	0,6	21,3	-784	-1.218
Totale	81.613	100,0	4,0	3,7	88.591	100,0	4,4	10,5	-1.272	-6.978

(a)Tasso di crescita medio annuo

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 6.2

Interscambio per settori: quantità e prezzi
(variazioni percentuali, tra il 2006 e il 2007, per esportazioni e importazioni;
indici in base 2005 per quantità e ragioni di scambio)

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		QUANTITÀ RELATIVE(a)		RAGIONI DI SCAMBIO(b)	
	quantità	valori medi unitari	quantità	valori medi unitari	2006	2007	2006	2007
Prodotti agricoli, dell'allevamento e della pesca	4,6	5,1	-2,1	4,2	98,5	105,3	101,5	102,4
Prodotti dell'industria estrattiva	10,2	7,8	0,9	-2,3	93,0	101,6	92,8	102,4
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	3,0	4,9	2,3	3,6	100,0	100,7	98,8	100,0
Alimentari, bevande e tabacco	3,3	2,2	0,1	3,1	101,9	105,2	98,4	97,5
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	-2,3	3,7	-1,7	2,9	93,7	93,1	98,7	99,4
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	-5,8	7,9	-2,5	4,4	95,2	92,0	100,0	103,3
<i>Calzature</i>	-6,8	7,1	-5,5	1,5	95,1	93,8	101,4	107,0
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	6,2	3,6	-0,3	4,4	97,2	103,5	99,7	98,9
Prodotti in carta, stampa, editoria	2,3	1,4	3,0	2,2	102,7	102,1	96,5	95,7
Prodotti petroliferi raffinati	10,8	3,1	-4,0	4,7	93,9	108,4	97,2	95,8
Prodotti chimici e farmaceutici	0,9	3,1	0,9	3,6	98,6	98,6	99,9	99,5
<i>Prodotti chimici di base</i>	4,5	3,0	0,7	4,0	97,7	101,5	99,2	98,2
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	-2,8	4,2	2,5	3,4	95,8	90,9	100,7	101,4
Prodotti in gomma e plastica	1,9	4,1	1,6	4,9	98,1	98,4	100,6	99,8
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	-1,0	3,4	2,6	4,0	99,0	95,5	101,5	100,9
<i>Piastrelle ceramiche</i>	-3,7	3,9	13,0	2,6	85,6	73,0	104,0	105,3
Metalli e prodotti in metallo	2,3	10,6	3,0	10,2	98,8	98,2	93,3	93,6
<i>Tubi in ferro e in acciaio</i>	3,3	12,3	24,7	9,5	101,6	84,2	101,6	104,2
Macchine e apparecchi meccanici	6,4	4,7	11,1	2,3	104,5	100,1	98,3	100,6
<i>Macchine agricole</i>	3,6	1,6	8,1	1,0	99,6	95,5	97,9	98,5
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	-4,3	4,0	12,2	1,3	94,2	80,3	98,3	101,0
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	-0,1	3,9	0,6	-3,3	97,9	97,3	104,8	112,6
<i>Fili e cavi isolati</i>	9,8	2,1	0,4	4,0	96,0	105,0	115,0	112,9
<i>Apparecchi di illuminazione e lampade elettriche</i>	2,2	7,9	10,5	1,8	104,5	96,6	101,9	108,0
Mezzi di trasporto	9,9	4,4	5,9	2,5	103,7	107,6	100,3	102,2
<i>Autoveicoli</i>	10,7	4,0	6,9	2,4	113,3	117,4	101,2	102,7
Altri manufatti	0,1	3,8	6,4	2,4	98,4	92,5	98,1	99,4
<i>Mobili</i>	0,7	3,2	9,2	1,6	91,1	83,9	100,4	102,0
Totale	2,9	4,9	1,8	2,6	101,2	102,3	96,0	98,2

(a) Rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate (tasso di copertura reale)

(b) Rapporti percentuali tra gli indici dei valori medi unitari all'esportazione e all'importazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

Esportazioni mondiali(a) e quota di mercato dell'Italia per settori

	INCIDENZA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI			QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA						
	2001	2006	2007	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Prodotti agricoli, dell'allevamento e della pesca	2,6	2,2	2,4	2,3	2,3	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1
Prodotti dell'industria estrattiva	8,2	11,8	11,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
PRODOTTI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA	84,8	80,8	81,5	4,5	4,5	4,5	4,4	4,2	4,2	4,3
Alimentari, bevande e tabacco	5,1	4,5	4,7	4,0	4,2	4,3	4,3	4,2	4,2	4,2
Prodotti tessili e dell'abbigliamento	5,8	4,5	4,4	7,2	7,0	7,1	7,0	6,6	6,5	6,6
<i>Tessili</i>	2,9	2,1	2,1	8,4	8,1	8,1	8,0	7,3	7,2	7,1
<i>Abbigliamento</i>	2,9	2,4	2,3	5,9	6,0	6,1	6,1	6,0	5,8	6,1
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	1,4	1,1	1,1	15,2	14,8	14,7	14,6	13,6	13,3	13,6
<i>Calzature</i>	0,8	0,6	0,6	15,2	14,8	14,6	14,3	13,0	12,7	12,7
Prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	1,0	0,9	0,9	2,3	2,2	2,2	2,0	2,0	2,0	2,2
Prodotti in carta, stampa, editoria	2,5	1,9	2,1	3,6	3,7	3,7	3,8	3,8	3,8	3,4
Prodotti petroliferi raffinati	2,7	4,1	4,1	2,7	2,6	2,9	2,8	3,0	2,8	3,2
Prodotti chimici e farmaceutici	9,4	10,0	10,2	3,7	3,7	3,6	3,4	3,4	3,3	3,3
<i>Prodotti chimici di base</i>	4,3	4,8	5,0	2,6	2,5	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1
<i>Prodotti farmaceutici e medicinali</i>	2,4	2,8	2,9	5,4	5,2	4,9	4,5	4,8	4,6	4,3
Prodotti in gomma e plastica	2,2	2,2	2,2	6,2	6,2	6,3	6,3	6,0	5,9	5,9
Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia	1,2	1,0	1,0	11,7	11,5	11,3	11,0	10,1	9,9	9,7
Metalli e prodotti in metallo	6,8	8,8	9,4	4,6	4,6	4,6	4,7	4,6	4,5	4,7
<i>Prodotti della siderurgia</i>	2,2	3,2	3,5	5,1	4,8	4,6	4,8	4,9	5,3	5,5
<i>Prodotti della metallurgia</i>	0,4	0,4	0,5	8,7	8,5	8,8	9,7	8,3	8,1	8,0
Macchine e apparecchi meccanici	8,1	7,8	8,3	9,6	9,6	9,9	9,6	9,1	9,1	9,2
<i>Macchine industriali di impiego generale</i>	3,8	3,7	4,0	8,8	8,8	9,3	9,3	8,7	9,0	9,2
<i>Meccanica strumentale</i>	3,5	3,3	3,6	9,7	9,6	9,7	9,3	8,9	8,8	8,9
<i>Apparecchi per uso domestico</i>	0,7	0,7	0,7	14,0	13,8	13,8	13,3	12,1	11,5	11,2
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	22,0	19,8	18,6	1,8	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,7
<i>Prodotti ICT</i>	14,7	12,8	11,5	1,2	1,0	1,0	0,9	0,9	0,8	0,7
<i>Apparecchi e materiali elettrici</i>	4,0	3,7	3,8	3,4	3,4	3,5	3,6	3,5	3,6	3,8
<i>Strumenti medicali e di precisione</i>	3,3	3,2	3,2	2,7	2,8	2,8	2,7	2,7	2,7	2,8
Mezzi di trasporto	13,5	11,7	11,9	3,2	3,3	3,3	3,3	3,2	3,2	3,5
<i>Autoveicoli e parti</i>	9,4	8,7	8,9	3,2	3,0	3,2	3,2	3,1	3,2	3,4
<i>Altri mezzi di trasporto</i>	4,1	3,0	3,0	3,1	4,0	3,4	3,8	3,4	3,2	3,9
Altri manufatti	3,0	2,6	2,7	8,6	8,1	7,9	7,5	6,7	6,5	6,4
<i>Mobili</i>	1,0	0,8	0,9	14,3	13,8	13,2	12,7	11,5	11,1	11,1
<i>Gioielleria e oreficeria</i>	0,9	0,9	0,9	8,8	7,7	6,9	6,3	5,5	5,4	5,4
ALTRI PRODOTTI	4,4	5,2	4,7	1,5	1,7	2,6	2,7	2,4	1,7	2,1
Totale	100,0	100,0	100,0	4,0	4,0	4,0	3,9	3,6	3,5	3,7

(a) Il commercio mondiale è approssimato, in mancanza di dati ufficiali aggiornati, sommando alle esportazioni di 36 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sudafrica, Svizzera, Taiwan e Turchia) le loro importazioni dal resto del mondo, dopo aver moltiplicato queste ultime per 1,275; tale coefficiente risulta adatto a compensare sostanzialmente la mancata considerazione dell'interscambio tra i paesi non dichiaranti: gli scarti, rispetto ai valori pubblicati dall'ONU (Comtrade) per gli anni disponibili, sono diversi per i diversi prodotti, ma in ogni caso molto contenuti.

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

Tavola 6.4

Le imprese estere a partecipazione italiana

	NUMERO ADDETTI		FATTURATO					Valore(a) 2006	tcma(b) 01-06
	1.1.2007	2002	Distribuzione percentuale						
			2002	2003	2004	2005	2006		
Industria estrattiva	213	16.151	5,3	4,9	5,2	7,4	7,8	31.143	15,1
Industria manifatturiera	6.183	906.623	55,7	55,4	54,9	51,6	50,3	201.970	4,4
Alimentari, bevande e tabacco	558	78.457	5,8	5,4	4,3	4,2	4,0	16.155	-6,7
Tessili	504	63.311	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3	5.382	8,4
Abbigliamento	413	61.800	1,4	1,5	1,5	1,4	1,4	5.457	5,5
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	308	38.333	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	1.550	6,2
Prodotti in legno e sughero	174	15.372	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	1.197	3,8
Prodotti in carta, stampa, editoria	378	33.763	3,5	3,3	3,2	2,8	2,8	11.184	-1,5
Prodotti petroliferi raffinati	41	11.738	3,5	3,5	3,4	3,7	3,7	14.805	6,7
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	366	32.853	2,6	2,7	2,6	2,6	2,5	9.993	5,1
Prodotti in gomma e plastica	391	51.341	2,0	2,0	2,1	2,2	2,1	8.326	8,6
Vetro, ceramica e mat.non metallici per l'edilizia	487	66.358	3,3	3,2	3,3	3,4	3,4	13.634	7,8
Metalli e prodotti in metallo	638	76.710	4,3	4,3	4,6	3,9	4,2	16.984	1,0
Macchine e apparecchi meccanici	823	113.725	11,2	11,5	11,3	10,8	10,5	42.317	15,2
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	569	128.546	6,4	6,3	6,5	5,4	4,8	19.364	-1,2
Autoveicoli e parti	245	97.709	6,5	6,7	7,2	6,5	6,4	25.822	5,7
Altri mezzi di trasporto	60	15.906	2,4	2,3	2,3	2,2	1,9	7.648	4,6
Mobili e altri manufatti	228	20.701	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	2.153	7,1
Energia, gas e acqua	389	23.744	1,1	1,4	1,4	1,7	3,0	12.073	35,1
Costruzioni	1.015	46.387	1,9	2,0	2,0	1,9	1,9	7.724	15,0
Commercio all'ingrosso	10.317	146.687	26,3	26,2	27,4	28,5	28,0	112.443	7,6
Logistica e trasporti	1.318	27.068	2,6	2,7	2,7	2,9	3,0	12.006	9,5
Servizi di telecomunicazione e di informatica	511	36.217	4,4	4,9	4,0	3,7	3,9	15.794	-9,0
Altri servizi professionali	1.028	29.034	2,8	2,4	2,4	2,2	2,2	8.672	1,4
Totale (c)	20.974	1.231.911	302,9	313,6	338,0	365,0	401,8		5,7
var %	3,2	2,1	-	3,5	7,8	8,0	10,1		

(a) In milioni di euro (b) Tasso di crescita medio annuo (c) Miliardi di euro per il fatturato totale
Fonte: ICE-REPRINT

Tavola 6.5

Le imprese italiane a partecipazione estera

	NUMERO ADDETTI		FATTURATO					Valore(a) 2006	tcma(b) 01-06
	1.1.2007	2002	Distribuzione percentuale						
			2002	2003	2004	2005	2006		
Industria estrattiva	26	1.272	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	986	18,8
Industria manifatturiera	2.414	519.447	54,5	51,7	51,7	46,2	45,6	195.754	-0,7
Alimentari, bevande e tabacco	131	38.569	4,0	4,6	5,0	4,8	4,7	20.205	8,2
Tessili	51	4.465	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	917	-8,0
Abbigliamento	29	3.076	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	911	0,0
Calzature e prodotti in pelle e cuoio	44	4.377	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	1.560	8,0
Prodotti in legno e sughero	5	295	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	69	12,7
Prodotti in carta, stampa, editoria	158	24.147	2,2	2,2	2,2	2,1	2,0	8.563	1,8
Prodotti petroliferi raffinati	22	6.434	5,5	3,6	3,4	4,0	4,1	17.793	-2,5
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	381	86.281	10,8	10,3	10,1	9,6	9,4	40.522	1,4
Prodotti in gomma e plastica	193	34.071	2,2	2,2	2,2	2,2	2,1	9.126	4,0
Vetro, ceramica e mat.non metallici per l'edilizia	125	22.556	1,7	1,6	1,5	1,5	1,5	6.524	1,4
Metalli e prodotti in metallo	275	48.689	4,0	3,9	4,0	4,4	4,7	20.293	6,2
Macchine e apparecchi meccanici	486	96.380	6,1	5,8	6,1	6,5	6,4	27.286	4,1
Prodotti ICT, apparecchi elettrici e di precisione	319	88.165	7,0	6,6	6,8	6,0	5,6	24.251	-4,1
Autoveicoli e parti	99	38.552	8,3	7,9	7,8	2,5	2,4	10.347	-20,2
Altri mezzi di trasporto	41	15.731	1,3	1,5	1,3	1,4	1,3	5.525	4,7
Mobili e altri manufatti	55	7.659	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4	1.863	-5,6
Energia, gas e acqua	158	10.717	2,3	3,6	4,0	6,5	7,6	32.702	40,7
Costruzioni	113	8.836	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	2.172	5,0
Commercio all'ingrosso	2.785	108.871	28,1	29,9	29,3	30,4	30,2	129.571	5,9
Logistica e trasporti	389	53.624	3,7	3,7	3,9	4,0	4,0	17.236	6,8
Servizi di telecomunicazione e di informatica	446	77.987	6,7	5,5	5,6	7,3	7,0	29.891	6,2
Altri servizi professionali	821	71.987	3,9	4,8	4,8	4,8	4,9	21.200	10,5
Totale (c)	7.152	852.741	363,7	367,1	383,0	399,4	429,5		3,9
var %	-1,1	-0,3	-	0,9	4,3	4,3	7,5		

(a) In milioni di euro (b) Tasso di crescita medio annuo (c) Miliardi di euro per il fatturato totale
Fonte: ICE-REPRINT

Tavola 6.6

6.1 Prodotti agro-alimentari

Lo squilibrio della bilancia commerciale del settore *agro-alimentare* si è ridotto nel corso del 2007 di oltre 500 milioni di euro, attestandosi su un valore prossimo ai 9,4 miliardi. Il contenimento del deficit si è prodotto in virtù del ridimensionamento del passivo tanto del comparto primario, in cui si concentra tradizionalmente lo squilibrio più rilevante, quanto di quello relativo ai beni alimentari trasformati. La diversa dinamica delle importazioni (+2,0 e +3,2 per cento per i prodotti agricoli di base e per gli alimentari) e delle esportazioni (+10,0 e +5,5 per i prodotti agricoli di base e per gli alimentari) ha determinato un ulteriore miglioramento del saldo normalizzato, che ha raggiunto a fine 2007 il livello più basso del decennio (-16,5 per cento); il differenziale di crescita dei due flussi ha difatti caratterizzato l'interscambio commerciale di tutti gli anni più recenti, segnalando una *performance* complessivamente positiva del comparto.

Dal punto di vista dei paesi di destinazione, il mercato si presenta altamente concentrato: solo il 7 per cento delle esportazioni italiane si rivolge ai mercati extraeuropei. Pur a fronte di questa considerazione, si deve segnalare che il peso di alcuni dei principali partner commerciali, Germania, Francia, Regno Unito e Spagna, si è andato costantemente ridimensionando, a favore di un ruolo sempre crescente ricoperto dai nuovi paesi Ue e da altri importanti partner commerciali (Svizzera). Relativamente alle importazioni, invece, la geografia dei mercati appare più articolata, sebbene i prodotti europei rappresentino il 60 per cento delle nostre importazioni. Al di fuori del continente europeo, la principale area d'approvvigionamento è rappresentata dall'America centro-meridionale, in cui spicca il Brasile.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti agricoli

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	5,6	5,9	5,7	6,0	5,8	5,5	5,0	5,1	5,3	5,3
Altri paesi europei	8,1	7,9	7,5	8,9	8,6	8,3	7,1	7,4	6,9	6,6
Medio Oriente	0,6	0,6	0,6	0,9	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7
Africa settentrionale	1,6	1,6	1,4	1,6	1,4	1,8	1,9	1,3	1,5	1,6
Africa sub-sahariana	1,0	1,3	0,7	0,7	0,5	0,6	0,7	0,5	0,4	0,4
America settentrionale	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4
America centro-meridionale	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
Asia centrale	0,1	0,1	0,2	0,3	0,5	0,6	0,8	0,7	0,5	0,6
Asia orientale	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Oceania	0,9	0,8	0,6	0,6	1,2	0,9	1,9	1,6	1,6	1,2

(a) Per ogni settore, la dimensione del mercato è data dalle esportazioni, verso di esso, di 36 paesi (quelli dell'Ue a 15 più Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Cina, Colombia, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Repubblica sudafricana, Svizzera, Taiwan e Turchia); tale valore rappresenta in media oltre l'80% delle effettive esportazioni mondiali.

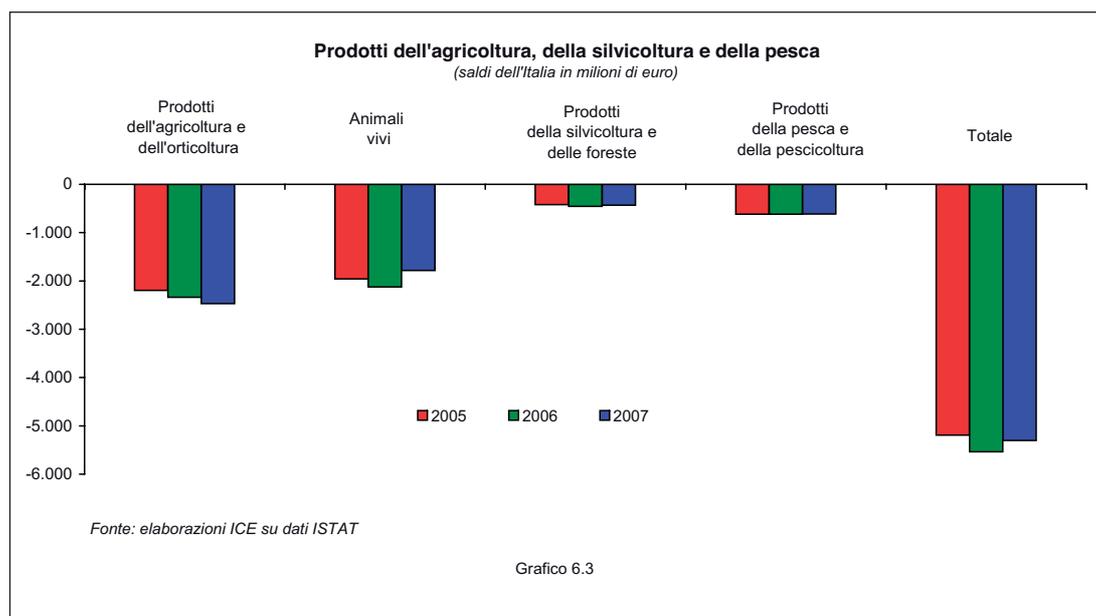
(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.7

Come detto, il valore delle vendite all'estero dei *prodotti agricoli di base* è cresciuto tra il 2006 e il 2007 del 10 per cento; questa circostanza appare particolarmente rilevante anche nel confronto con la dinamica degli esercizi più recenti. Il buon risultato del 2007 è stato determinato tanto da una crescita dei valori medi unitari di vendita, quanto da un sensibile incremento dei volumi di esportazione (+4,6 per cento). Sul fronte degli acquisti dall'estero, invece, la crescita in valore è stata meno

sostenuta (+2 per cento) e determinata esclusivamente da un innalzamento dei valori medi unitari dei beni importati (+4,2 per cento), essendosi ridotte del 2,1 per cento le quantità acquistate nei mercati internazionali. L'aumento delle importazioni è riconducibile quasi per intero agli acquisti di *cereali*, per i quali si è avuto un sensibile rialzo delle quotazioni internazionali, sollecitate da una domanda crescente e dalla minore disponibilità; sostanzialmente invariati, invece, gli acquisti di frutta, in buona parte costituiti da caffè.



La bilancia commerciale relativa ai *prodotti alimentari e alle bevande* si è chiusa nel 2007 con una riduzione del deficit di circa 300 milioni di euro, in virtù di una crescita delle esportazioni (+5,5 per cento) più sostenuta di quella delle importazioni (+3,2 per cento). La differenza tra i tassi di crescita dei due flussi è stata negli anni più recenti costantemente a favore delle vendite all'estero; il rapporto tra deficit e totale dell'interscambio, pur mantenendosi negativo, è costantemente migliorato, a conferma di una *performance* tendenzialmente positiva del comparto. Il contenimento del deficit si è realizzato a fronte di una riduzione della ragione di scambio, ampiamente compensata da una dinamica positiva dell'interscambio a prezzi costanti. Le principali voci delle vendite sono rappresentate dalle produzioni più tipiche della dieta mediterranea, paste alimentari, formaggi, e vini. Le esportazioni hanno avuto variazioni positive nei confronti di tutti i principali partner europei, si sono al contrario leggermente ridotte verso gli Stati Uniti. A fronte di questi andamenti la quota di mercato dell'Italia si è mantenuta al 4,2 per cento. Si deve rilevare che, anche nel settore agroalimentare, le esportazioni italiane di maggior successo, dirette quasi per intero ai mercati europei e statunitense, sono quelle a maggior contenuto qualitativo, con un'elevata connotazione di tipicità e riconducibilità al territorio. Le conserve di ortaggi (+9,5 per cento rispetto al 2006) rappresentano, ad esempio, poco meno del 10 per cento dell'esportato. Nel 2007 l'ammontare delle esportazioni di paste alimentari (+10,2 per cento) e di formaggi (+13,8 per cento) è stato praticamente identico e i due comparti hanno costituito congiuntamente il 16,4 per cento del totale; se nel caso della pasta l'ammontare delle vendite all'estero si trasforma per intero in surplus commerciale (il valore delle importazioni è prossimo allo zero), per quanto riguarda i deriva-

ti del latte l'Italia presenta uno squilibrio pari a circa un terzo dell'interscambio. Da rilevare il nuovo ampliamento delle esportazioni di *vino*, cresciute tra il 2006 e il 2007 del 7,8 per cento. Questo prodotto, destinato per oltre la metà agli Stati Uniti e alla Germania, rappresenta da solo il 18,4 per cento del totale delle vendite alimentari e l'Italia, con una quota di mercato del 19,7 per cento, ne è il secondo esportatore mondiale, preceduta solo dalla Francia.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti alimentari e bevande

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	6,1	6,5	6,4	6,4	6,6	6,5	6,6	6,5	6,6	6,5
Altri paesi europei	6,9	7,8	7,9	7,6	8,1	8,3	8,5	7,7	7,5	7,4
Medio Oriente	3,8	3,5	3,0	2,7	2,8	2,8	2,2	2,1	2,4	2,5
Africa settentrionale	4,9	5,3	6,3	6,4	5,9	4,8	3,5	2,8	2,7	2,7
Africa sub-sahariana	5,2	4,7	5,0	5,1	5,6	5,5	4,9	4,3	3,7	3,4
America settentrionale	5,0	4,9	4,9	4,9	5,2	5,3	5,5	5,6	5,5	5,5
America centro-meridionale	1,4	1,4	1,5	1,3	1,4	1,3	1,3	1,2	1,3	1,2
Asia centrale	0,7	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,7	0,9	0,8	0,6
Asia orientale	1,2	1,1	1,1	1,0	1,2	1,2	1,3	1,2	1,4	1,3
Oceania	4,9	4,8	4,2	4,2	4,5	4,7	4,9	4,7	5,2	4,9

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.8

Nonostante l'industria agro-alimentare italiana si caratterizzi per un elevato standard qualitativo, testimoniato anche da una vasta gamma di prodotti certificati, essa rivela un grado di propensione all'export piuttosto modesto, seppure crescente, soprattutto se paragonato a quello di altri settori tradizionali del *made in Italy*; alle difficoltà di espansione commerciale, soprattutto in mercati molto grandi e distanti, riconducibile alla nota questione della ridotta dimensione delle imprese produttrici, si aggiunge la strutturale inadeguatezza e/o assenza di reti di vendita e canali di distribuzione nazionali che siano abbastanza grandi e geograficamente articolati da servire da supporto alle esportazioni. Dal punto di vista dell'internazionalizzazione produttiva, invece, il settore è tradizionalmente uno dei più attivi: il numero di partecipazioni in imprese estere, seppure in ridimensionamento negli ultimi anni, è uno dei più elevati del comparto manifatturiero e si caratterizza per essere in massima parte rappresentativo di partecipazioni di controllo. In un contesto di generale flessione della già modesta presenza straniera in Italia, sono invece aumentate, tra il 2005 e il 2006, le filiali italiane di multinazionali estere nell'industria della trasformazione alimentare.

6.2 Materie prime energetiche e prodotti petroliferi raffinati

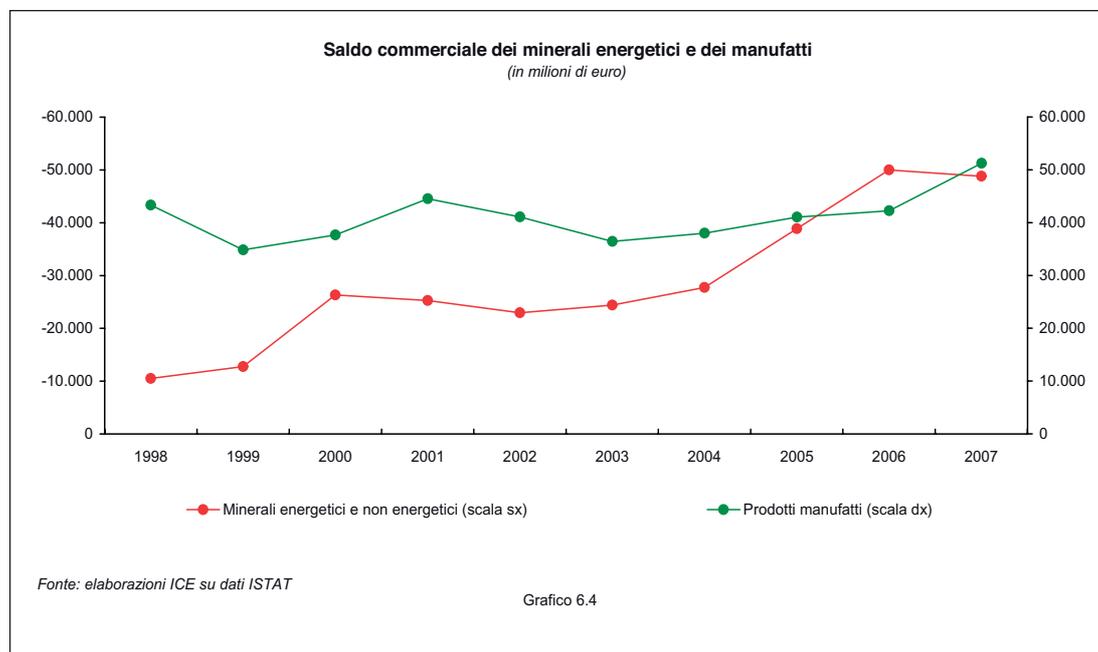
Il passivo energetico dell'Italia si è ridotto tra il 2006 e il 2007 di circa un miliardo di euro, pur in presenza di un lieve incremento dei volumi d'importazione (+0,8 per cento) di *petrolio greggio e gas naturale*¹. In un quadro di quotazioni internazionali delle materie prime energetiche costantemente in salita, questo risultato è stato possi-

¹ La spesa per petrolio greggio e gas naturale supera il 90 per cento delle importazioni di *minerali energetici e non energetici*.

bile in virtù di una riduzione del relativo valore medio unitario d'importazione (-2,7 per cento), reso possibile dal contemporaneo apprezzamento del valore esterno dell'euro. Alla formazione della bolletta energetica dell'Italia hanno concorso per i due terzi gli acquisti di petrolio e per un terzo quelli di gas metano; la quota del petrolio è aumentata dal 63 al 67 per cento tra il 2006 e il 2007, interrompendo la tendenza inversa sperimentata negli esercizi precedenti.

Come già evidenziato in edizioni precedenti di questo Rapporto, l'Italia si caratterizza, ancor più degli altri partner europei, per la sua forte dipendenza in termini di approvvigionamento energetico da un numero estremamente ridotto di fornitori. Nel dettaglio, la domanda nazionale di *petrolio* è soddisfatta per quasi un terzo dalla sola Libia, che ha una quota del 31,2 per cento; tra gli altri fornitori figurano la Russia (15 per cento), l'Iran (che è diventato nel 2007 il terzo fornitore, con una quota di mercato dell'11,1 per cento) e l'Arabia Saudita (8,9 per cento). Il grado di concentrazione dell'approvvigionamento di petrolio su pochi grandi esportatori è tuttavia in ridimensionamento, con la crescita tendenziale delle importazioni da alcuni partner meno tradizionali, quali l'Iraq, l'Azerbaigian o il Kazakistan.

Per il *gas metano*, gli acquisti dall'estero si sono ridotti del 12,6 per cento tra il 2006 e il 2007. La riduzione è stata leggermente inferiore a quella media per le importazioni dai due principali fornitori, l'Algeria (-11,3 per cento) e la Russia (-10,1 per cento). Da questi due paesi provengono rispettivamente il 34 e il 31 per cento degli acquisti di metano; in aumento, invece, le importazioni dalla Libia (+6,3 per cento), terzo mercato d'approvvigionamento.



Lo squilibrio determinato dalle importazioni di materie prime di base è parzialmente compensato dal surplus relativo all'interscambio commerciale di *prodotti petroliferi raffinati*, in costante ampliamento da ormai un quinquennio. Nel 2007 le esportazioni di questo comparto sono aumentate del 14,2 per cento, a fronte di una lieve flessione delle importazioni (-1 per cento). Nel quinquennio precedente la dina-

mica media delle esportazioni è risultata la più alta tra i settori manifatturieri (17,4 per cento l'anno). Se la componente nominale ha avuto nel medio periodo un ruolo preponderante per questi andamenti, nel 2007 la parte maggiore della crescita è da ascrivere alla vivacità delle esportazioni nella loro valutazione a prezzi costanti (+10,8 per cento). L'industria italiana della raffinazione e della distribuzione dei prodotti petroliferi ha posto negli anni più recenti una maggiore attenzione ai mercati internazionali: il grado di propensione all'export, strutturalmente piuttosto contenuto, è tendenzialmente aumentato, raggiungendo nel 2007 il 14 per cento della produzione, a fronte di un 10 per cento del 2000. In un settore caratterizzato da forti economie di scala, la crescita del livello complessivo dell'output, sia esso esportato che destinato alla domanda interna, contribuisce al contenimento dei costi unitari di produzione e, quindi, alla competitività delle imprese.

L'Italia fa registrare un surplus commerciale nei confronti di buona parte delle aree geografiche; fanno eccezione solo l'Asia centrale, l'Africa settentrionale e gli Altri paesi europei. Il principale mercato di destinazione è la Spagna, seguita da Stati Uniti e Messico; tra i più importanti mercati d'approvvigionamento compaiono, invece, gli stessi paesi da cui provengono le maggiori forniture di materie prime, Libia, Russia e Algeria, sedi privilegiate per la localizzazione degli impianti di raffinazione.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti petroliferi raffinati

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	5,4	4,8	5,3	5,9	5,8	7,1	6,1	6,1	5,4	6,5
Altri paesi europei	8,7	8,7	11,7	8,7	10,6	11,1	13,6	15,2	17,3	13,1
Medio Oriente	22,6	18,2	24,7	22,7	15,2	16,8	27,8	26,0	23,1	32,8
Africa settentrionale	57,5	54,6	56,4	56,3	53,3	50,6	45,6	54,7	42,3	43,0
Africa sub-sahariana	8,5	6,6	5,5	8,6	9,4	5,7	5,0	7,1	7,6	2,9
America settentrionale	1,3	1,6	3,1	3,0	3,0	2,8	2,9	2,9	3,0	3,4
America centro-meridionale	6,5	4,3	0,9	1,0	0,9	0,9	0,5	2,3	2,4	4,4
Asia centrale	4,1	3,6	2,6	3,2	3,1	1,2	1,4	3,3	2,2	1,6
Asia orientale	0,2	0,5	0,4	0,5	0,3	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6
Oceania	0,0	0,0	0,5	0,1	0,1	0,1	0,9	0,1	0,0	0,0

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.9

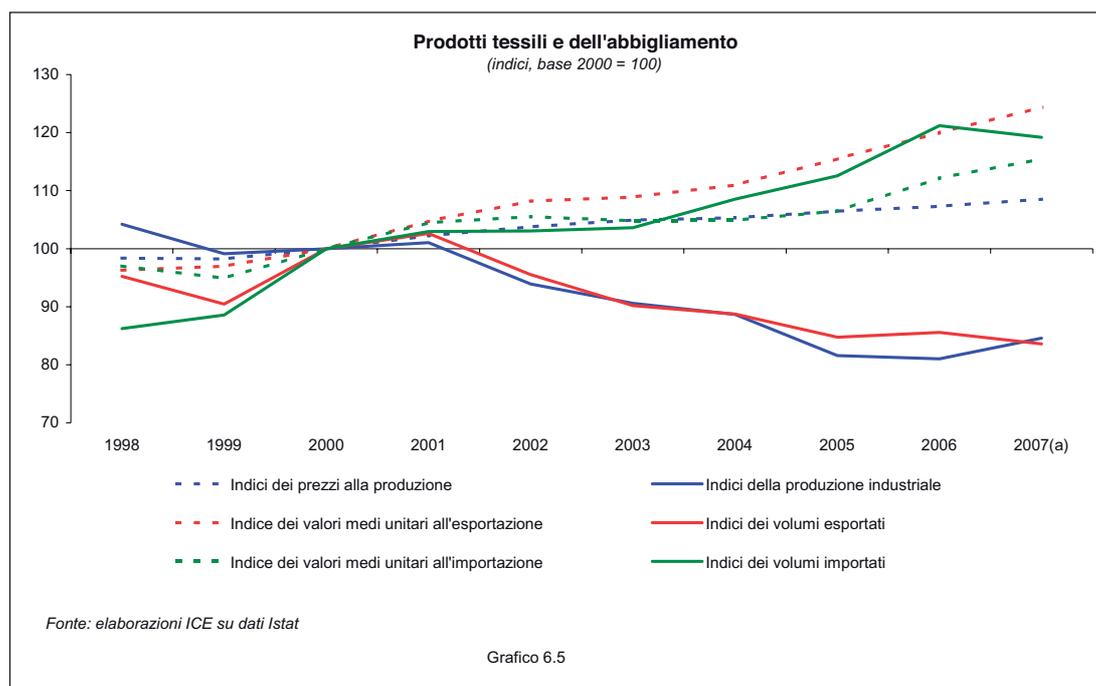
Sollecitata da una domanda energetica sempre più elevata e dall'effetto nominale conseguente ai forti rialzi nelle quotazioni medie del greggio, la domanda internazionale di petrolio e derivati è stata una delle principali componenti della crescita degli scambi mondiali di merci. Il comparto ha raddoppiato, nell'arco di un decennio, il proprio peso sull'insieme delle esportazioni (dall'1,8 al 4,1 per cento); in questo contesto la posizione dei nostri esportatori sui mercati mondiali si è mossa in modo alterno, ma tendenzialmente crescente, raggiungendo nel 2007 il 3,2 per cento del mercato mondiale.

6.3 Prodotti delle industrie tessili e dell'abbigliamento

Dopo cinque anni di deterioramento, il surplus del settore *tessile e abbigliamento* è tornato ad ampliarsi, seppure di misura. Nel periodo 2001-2006 il valore delle esportazioni era diminuito in media di poco meno di un punto percentuale l'anno e, nello stesso tempo, le importazioni erano aumentate ad un tasso medio del 4,8 per

cento; nel 2007, entrambi i flussi hanno mostrato un lieve incremento, di poco superiore all'1 per cento, ma nel caso delle esportazioni si sono avute dinamiche divergenti dei prodotti intermedi (-2,0 per cento) e di quelli finali (+4,9 per cento).

La crescita del valore complessivo delle vendite è stata determinata ancora una volta dall'aumento dei valori medi unitari, essendosi nuovamente ridotte, dopo la parziale ripresa del 2006, le esportazioni a prezzi costanti; analoghi andamenti, diversi solo nella misura, hanno caratterizzato le importazioni, con volumi d'acquisto inferiori a quelli del 2006 e importazioni sostenute nell'ammontare complessivo solo da quotazioni medie in salita. La dinamica dei valori unitari delle esportazioni, costantemente superiore negli ultimi dieci anni a quella dei prezzi alla produzione², si è confermata tale anche nel 2007, esercizio peraltro caratterizzato da un sostenuto apprezzamento dell'euro. In virtù di queste evidenze, valide anche alla luce della revisione intervenuta nella valutazione dei valori medi unitari, si possono ribadire le considerazioni espresse in passato sulle strategie di riposizionamento su standard qualitativi sempre più elevati poste in essere dagli esportatori italiani, che stanno evidentemente concentrando le loro vendite sui segmenti di mercato meno esposti alla concorrenza di prezzo dei paesi emergenti, accentuata, negli ultimi anni, dall'evoluzione del tasso di cambio.



Prodotti tessili

Dopo diversi esercizi caratterizzati da un andamento declinante del valore delle esportazioni, nel 2006 se ne era registrato un aumento, seppure contenuto (+2,6 per cento). Nel 2007, tuttavia, le vendite estere di prodotti tessili sono tornate a diminuire, a fronte di un nuovo aumento delle importazioni (+1,4 per cento).

² L'unica eccezione si è verificata nel 2003

Gli acquisti dall'Asia orientale e dagli Altri paesi europei (tra i quali la Turchia) hanno continuato a crescere a ritmi piuttosto sostenuti, +7,2 e +6,8 per cento rispettivamente, a fronte di diminuzioni di quelli provenienti da quasi tutte le altre aree geografiche, con la rilevante eccezione dell'Africa settentrionale (+3,2 per cento) in seguito all'incremento delle importazioni dalla Tunisia.

Per quanto riguarda le esportazioni, il loro aumento nel 2006 era stato determinato in massima parte dalla vivacità della domanda di alcuni dei nuovi membri Ue, primo fra tutti la Polonia, e da quella della Russia. Le vendite destinate agli *Altri paesi europei* sono aumentate ulteriormente nel 2007, ma questa crescita non è riuscita a compensare le riduzioni sperimentate presso tutti i principali mercati di sbocco: si devono difatti registrare variazioni negative del valore delle esportazioni destinate a Germania, Francia, Spagna e Regno Unito, come anche in Romania e negli Stati Uniti. In diminuzione risultano pure le vendite verso la Polonia, benché in questo caso potrebbe essersi trattato di un fisiologico rimbalzo rispetto alla notevolissima crescita (+ 40 per cento) dell'anno precedente. Per trovare segnali positivi dobbiamo riferirci a mercati meno tradizionali, quali la Tunisia, la Turchia e, di nuovo, la Russia.

La quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia è passata tra il 2006 e il 2007 dal 7,2 al 7,1 per cento. Tra i principali esportatori mondiali, a parte la Cina, solo la Germania e la Turchia hanno avuto nell'ultimo esercizio guadagni di quota. Nell'arco di un decennio, la quota di mercato della Cina sulle esportazioni mondiali di *prodotti tessili* è praticamente triplicata (dal 9,3 del 1998 al 27 per cento del 2007). A fronte di tali incrementi, tutti gli esportatori tradizionali hanno dovuto in qualche misura cedere il passo; tra i paesi industrializzati è stata proprio l'Italia, in considerazione della maggiore specializzazione relativa, a subire gli effetti più evidenti: nel periodo, la nostra quota di mercato, che partiva dal 9,3 per cento, è scesa fino al 7 per cento.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti tessili

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	18,5	18,4	18,8	18,7	18,0	17,5	17,2	16,0	16,0	15,6
Altri paesi europei	19,0	19,0	19,6	21,5	21,4	20,6	21,3	18,3	17,1	15,2
Medio Oriente	6,7	5,1	4,7	4,8	4,7	4,3	4,0	3,3	3,1	3,2
Africa settentrionale	14,9	15,9	16,7	19,1	20,3	20,6	20,9	19,8	19,8	19,8
Africa sub-sahariana	3,9	3,5	2,9	2,8	2,5	2,0	1,7	1,6	1,6	1,3
America settentrionale	6,2	5,7	5,8	5,8	5,0	4,9	5,0	3,9	3,5	3,4
America centro-meridionale	4,0	2,7	2,4	2,3	1,8	1,8	1,9	1,8	1,9	1,8
Asia centrale	1,1	1,1	1,3	2,1	2,5	2,8	2,4	2,1	2,0	2,0
Asia orientale	3,5	2,9	3,1	3,8	3,4	3,7	3,7	3,7	3,6	3,7
Oceania	4,2	3,5	3,2	3,4	3,4	3,6	3,5	3,3	2,9	2,7

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.10

Per quanto riguarda i processi di internazionalizzazione produttiva, nel corso del 2006 c'è stato un ridimensionamento delle partecipazioni italiane all'estero, tanto in termini di addetti quanto nel numero delle partecipate. Il fatturato di queste filiali è invece cresciuto del 7,8 per cento; se il valore delle esportazioni si mostra quindi tendenzialmente stazionario, l'ammontare della produzione realizzata attraverso insediamenti produttivi localizzati all'estero tende ad ampliarsi. Nonostante il ridimensionamento di cui si è già detto, il numero degli addetti nelle partecipate estere resta, nel confronto intersettoriale, tra i più elevati; ciò sembrerebbe confermare la ricerca da

parte delle imprese italiane, per lo più di piccole e medie dimensioni, di pratiche di delocalizzazione che hanno come obiettivo principale la riduzione del costo del lavoro. Il comparto mostra al contrario un grado di attrattività degli investitori esteri molto contenuto: tuttavia, negli ultimi due esercizi il flusso degli investimenti in entrata è stato crescente, a dimostrazione del fatto che i processi di ristrutturazione delle aziende del settore stanno suscitando l'interesse delle imprese estere. Resta comunque il limite derivante dalla dimensione delle imprese italiane.

Articoli di abbigliamento

Le esportazioni dei prodotti di abbigliamento sono cresciute tra il 2006 e il 2007 del 4,9 per cento, con una dinamica sensibilmente superiore a quella media sperimentata nel quinquennio precedente (+1,9 per cento). La contemporanea ridotta dinamica delle importazioni (+1,1 per cento) ha determinato un miglioramento del rapporto tra surplus e totale dell'interscambio (dal 15,6 al 17,4 per cento), di cui quindi si è interrotta la tendenza costantemente declinante dell'ultimo decennio.

La moderata crescita complessiva delle importazioni sintetizza andamenti opposti per le diverse aree geografiche: alla contrazione degli acquisti dall'Ue (-2,2 per cento), in cui spicca per intensità la flessione relativa alla Romania³ (-24,2 per cento), si contrappone l'espansione degli acquisti provenienti dai paesi europei non-Ue, cresciuti dell'8,2 per cento a seguito soprattutto dell'accelerazione delle importazioni dalla Turchia (+16,5 per cento); in crescita anche le importazioni dall'Africa settentrionale, guidate dalla Tunisia (+10,6 per cento) che è diventata il quarto mercato d'approvvigionamento per l'Italia. Sostanzialmente invariato, invece, l'ammontare dei beni provenienti dall'Asia orientale; in questo caso bisogna segnalare il "moderato" aumento (+4,7 per cento) delle importazioni dalla Cina, che invece negli anni precedenti avevamo mostrato tassi di crescita sempre a due cifre.

L'espansione delle importazioni è stata trainata esclusivamente dall'incremento degli acquisti di biancheria intima, essendosi ridotti gli importi relativi a tutte le altre voci. Il comparto dell'intimo (+7,0 per cento) ha contribuito anche alla crescita delle esportazioni di abbigliamento, guidate tuttavia soprattutto dall'espansione delle vendite di indumenti esterni (+8,2 per cento); sono invece diminuite quelle di accessori e pellicce.

Dal punto di vista geografico, l'incremento aggregato delle esportazioni di abbigliamento è dipeso da quello molto ampio riguardante i mercati europei extra-Ue (+19,2 per cento), essendosi di contro ridotte le vendite destinate all'insieme dei 27 partner dell'Unione (sebbene siano leggermente cresciute in Francia, nostro principale mercato di sbocco); tassi di incremento sostenuti si sono avuti, in particolare, in Svizzera (+17,3 per cento) e Russia (+23,5 per cento), dove l'accresciuta capacità di acquisto può avere favorito le esportazioni di fascia qualitativa più elevata. Una nuova flessione ha d'altra parte interessato le esportazioni verso la Germania, presumibilmente servita attraverso filiali estere, e verso gli Stati Uniti.

³ E' possibile che questo andamento, più che ad un reale crollo dell'interscambio commerciale tra i due paesi, possa essere ricondotto ad una difficoltà dei sistemi di rilevazione statistica di catturare la totalità degli scambi, alla luce della nuova condizione di membro Ue della Romania.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di articoli d'abbigliamento

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	13,0	12,5	12,2	12,9	12,7	11,8	11,7	10,8	9,9	10,1
Altri paesi europei	18,6	18,0	18,6	21,6	22,8	22,3	20,3	19,3	21,1	18,5
Medio Oriente	13,2	9,6	8,5	8,8	8,8	8,3	7,7	8,0	8,6	7,6
Africa settentrionale	14,3	12,0	13,9	14,7	14,0	11,7	10,6	11,5	12,1	10,9
Africa sub-sahariana	3,9	3,5	2,9	3,4	3,4	3,2	2,9	2,7	2,0	1,9
America settentrionale	5,0	4,6	4,3	4,8	4,4	4,5	4,5	3,9	3,6	3,8
America centro-meridionale	1,9	1,7	1,5	1,9	1,9	2,2	2,2	2,4	2,2	2,3
Asia centrale	2,5	2,2	3,9	5,5	5,2	3,6	3,0	3,8	3,0	2,8
Asia orientale	8,5	6,5	5,6	6,0	6,0	6,0	5,5	6,5	6,5	6,8
Oceania	4,0	3,5	2,8	2,9	2,8	2,7	2,4	2,4	2,3	2,4

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.11

La quota di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali di abbigliamento si è portata dal 5,8 del 2006 al 6,1 per cento del 2007, mostrando quindi una netta ripresa dopo le precedenti flessioni; le strategie poste in essere dai produttori italiani, in risposta alla crescente pressione esercitata dalle economie emergenti, sembrerebbero così aver prodotto l'esito sperato, pur tenendo conto del favorevole impatto nominale sulla quota dovuto all'apprezzamento dell'euro. Al nuovo guadagno della Cina (+2,6 punti percentuali), si contrappongono le perdite della generalità degli esportatori americani e di alcuni importanti esportatori asiatici (India e Bangladesh).

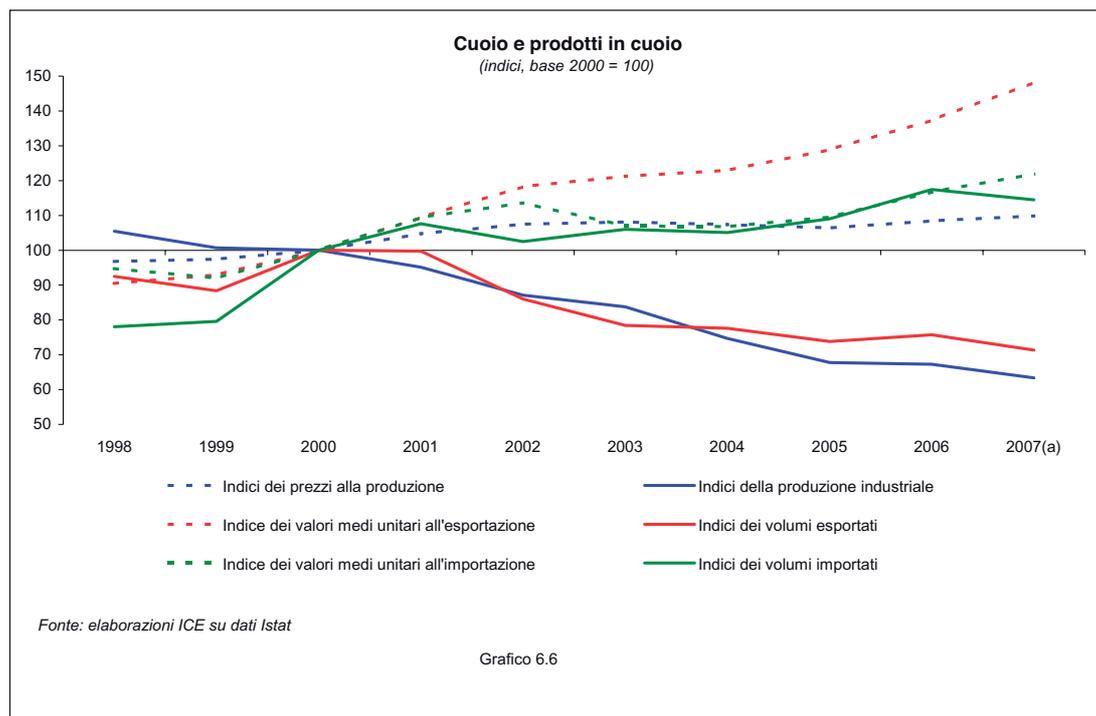
6.4 Calzature, cuoio e prodotti in cuoio

Nel 2007 le esportazioni e le importazioni italiane hanno avuto, in valore, andamenti simili: sono entrambe aumentate di poco, rispettivamente dell'1,6 e dell'1,8 per cento. Il surplus del settore si è ampliato di circa 100 milioni, portandosi a 6.450 milioni. Nella valutazione a prezzi costanti, l'interscambio è peggiorato, con vendite all'estero diminuite, in volume, più degli acquisti (-5,8 contro -2,5 per cento). In compenso, la dinamica dei valori unitari è stata favorevole: +4,4 all'importazione e +7,9 per cento all'esportazione. La crescita di questi ultimi è stata ancora una volta superiore a quella dei prezzi alla produzione, a conferma di una sostanziale diversità tra la composizione del paniere dei beni destinati all'estero e al mercato interno.

La sostanziale invarianza delle importazioni in valore è il risultato di un crollo di quelle provenienti dalla Romania (-31 per cento)⁴ e di incrementi riguardanti quasi tutti gli altri mercati: tra i principali, possiamo citare il +10,4 per cento dalla Cina, essenzialmente prodotti finiti, e il +20,4 per cento del Brasile, da cui importiamo semilavorati.

Considerando la geografia delle esportazioni, si nota che esse l'anno scorso hanno mostrato un buon andamento in Francia (+6,7 per cento), che dal 2006 risulta

⁴ Vedi nota 3. Si segnala anche la notevole caduta delle esportazioni italiane in Romania (-26,9 per cento).



il nostro principale mercato per il settore, mentre hanno subito una flessione negli altri due grandi mercati, Stati Uniti e Germania. Per incontrare tassi di crescita particolarmente sostenuti, bisogna guardare alle vendite in Russia (+23 per cento) e in Cina. Questo dato mette in luce una strategia di fondo comune a molte imprese operanti nei settori tradizionali del *made in Italy*, che stanno cercando di reagire alla forte concorrenza presente sui mercati internazionali, diversificando la destinazione delle proprie vendite, con l'obiettivo di concentrarsi maggiormente sui paesi emergenti. Alcuni di essi, come nel caso della Russia, possono giovare di un potere d'acquisto in espansione grazie al rialzo dei prezzi delle materie prime.

L'ampliamento, sebbene lieve, dell'avanzo commerciale è dipeso dalla favorevole dinamica del comparto dei prodotti finiti, essendosi invece allargato il disavanzo, tradizionale, nel cuoio semilavorato. In presenza di volumi acquistati in diminuzione, ciò potrebbe essere dovuto all'innalzamento qualitativo anche dei materiali di base utilizzati.

La quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia nell'insieme del settore è passata dal 13,3 per cento del 2006 al 13,6 per cento del 2007, interrompendo la tendenza costantemente declinante sperimentata negli anni precedenti. Il guadagno è da attribuire al comparto articoli di pelletteria e al cuoio, essendo rimasta invariata, invece, la quota nel comparto delle calzature.

A fronte di una stabilità nel numero delle filiali estere di imprese italiane, tra il 2005 e il 2006 sono aumentati considerevolmente tanto il numero degli addetti quanto il fatturato di queste aziende. Gli investimenti diretti sono prevalentemente effettuati con lo scopo di sfruttare vantaggi di costo, mentre è più limitato rispetto ad altri settori del manifatturiero il ricorso agli Ide per migliorare l'accesso ai mercati di sbocco.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di cuoio e prodotti in cuoio

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	27,9	26,7	26,0	26,6	26,0	25,4	24,6	22,5	21,6	21,2
Altri paesi europei	43,2	42,0	43,1	45,8	41,7	43,0	42,8	37,4	37,3	35,9
Medio Oriente	23,8	20,6	18,9	20,0	17,5	15,2	13,9	13,2	14,1	15,0
Africa settentrionale	34,5	34,9	34,5	33,4	30,2	28,9	28,4	27,1	28,6	28,8
Africa sub-sahariana	10,6	8,4	8,2	8,1	8,0	7,4	5,7	6,3	6,7	6,8
America settentrionale	9,7	10,3	10,6	10,9	10,2	10,2	10,3	8,5	8,0	8,3
America centro-meridionale	4,1	3,8	4,0	5,2	5,3	4,8	3,7	3,3	3,3	3,2
Asia centrale	17,5	14,1	15,6	23,7	18,1	9,9	12,7	8,3	9,4	10,0
Asia orientale	10,1	9,7	11,5	11,5	11,3	11,0	11,3	11,9	11,9	12,1
Oceania	12,6	10,1	9,3	9,6	9,1	8,9	8,4	8,2	7,1	7,6

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

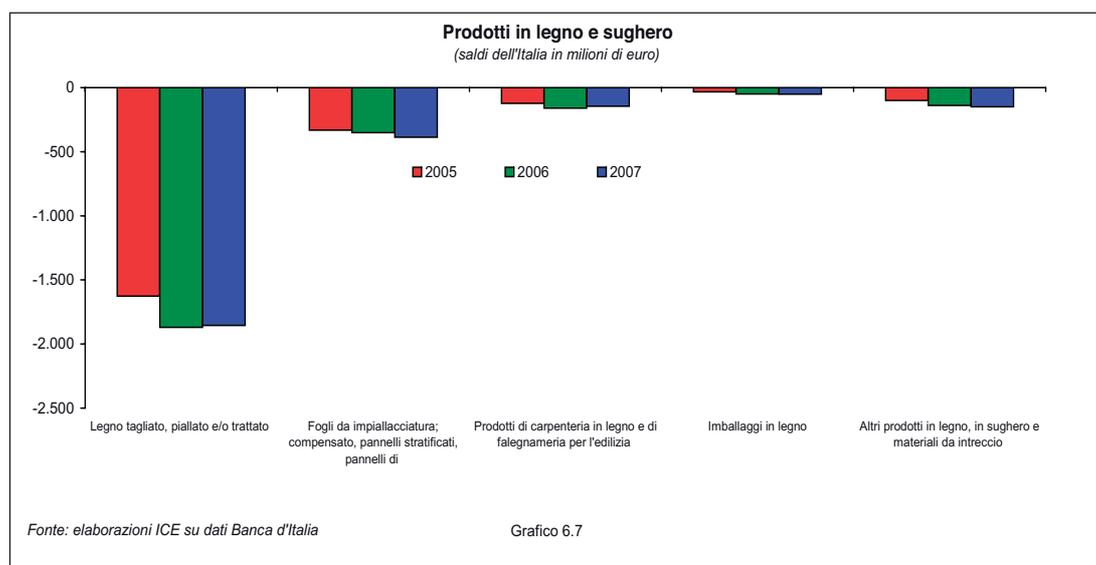
(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.12

6.5 Prodotti in legno e sughero

La buona dinamica delle esportazioni di *prodotti in legno e sughero* sperimentata nel 2006 si è ripetuta anche nel 2007 (+10 per cento in valore rispetto all'esercizio precedente); sembra dunque essersi interrotta la tendenza alla stagnazione che si era manifestata a partire dal 2000. Nonostante l'aumento delle importazioni (+4,1 per cento) sia stato sensibilmente più basso rispetto a quello delle vendite estere, il disavanzo che tradizionalmente caratterizza questo comparto si è mantenuto sui livelli dell'anno precedente, a seguito di un effetto di scala generato dai livelli iniziali dei due flussi.



Anche nella valutazione a prezzi costanti, il settore si è caratterizzato per una buona vivacità (+6,2 per cento) delle esportazioni; la crescita dei valori medi unitari delle vendite all'estero è stata per il secondo anno consecutivo inferiore a quella degli acquisti, con una conseguente riduzione della ragione di scambio. La dinamica delle importazioni è stata determinata esclusivamente dalla componente di prezzo: il volu-

me degli acquisti si è difatti leggermente ridotto, così come il livello della produzione industriale. Ciò riflette presumibilmente una mancata crescita della domanda interna, generata dalle imprese a valle della filiera produttiva. Il grado di propensione all'export di questa industria, strutturalmente modesto, è così salito all'11,5 per cento.

La quota di mercato delle esportazioni italiane, stabile al 2 per cento dal 2004, è cresciuta di due decimi di punto, riportandosi al 2,2 per cento del 2003. A tale incremento ha contribuito l'effetto nominale dell'apprezzamento dell'euro: il miglioramento di quota accomuna infatti tutti i principali esportatori europei. Il peso delle esportazioni italiane è comunque salito anche rispetto ai concorrenti dell'area dell'euro, rispetto ai quali la quota dell'Italia è passata dal 6,9 al 7,1 per cento.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti in legno e sughero

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	4,5	4,5	4,4	4,5	4,2	3,9	3,7	3,6	3,6	3,7
Altri paesi europei	8,0	8,0	9,0	8,3	8,8	8,5	8,3	8,1	8,1	7,3
Medio Oriente	5,4	5,5	5,6	7,0	7,0	7,1	8,7	6,2	4,8	4,3
Africa settentrionale	5,0	5,9	5,2	6,5	7,3	11,4	6,0	5,7	5,4	6,3
Africa sub-sahariana	3,4	3,4	3,8	5,4	6,8	5,4	5,3	8,1	8,6	4,5
America settentrionale	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,6	0,7	0,6	0,8
America centro-meridionale	1,3	1,5	1,2	1,1	1,1	1,1	0,8	0,9	0,8	1,3
Asia centrale	9,0	7,5	8,1	11,5	9,6	7,1	5,7	6,5	4,7	5,4
Asia orientale	1,2	1,3	1,2	1,2	1,1	0,9	0,9	0,7	0,6	0,7
Oceania	1,3	1,0	0,8	0,9	1,2	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

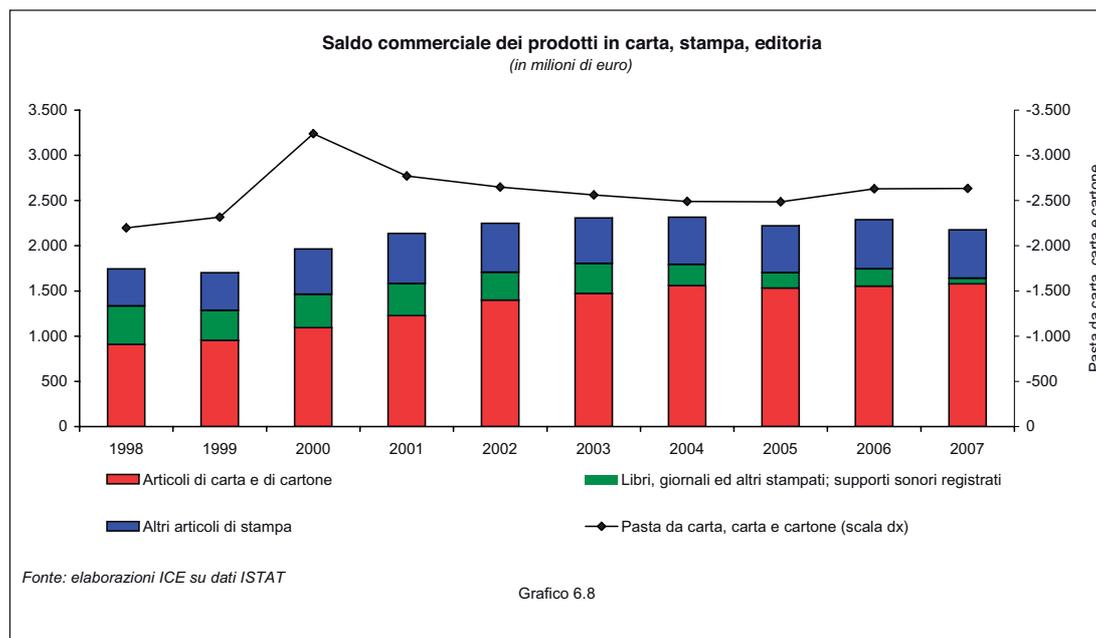
Fonte: elaborazioni ICE su dati Eurostat e Istituti nazionali di Statistica

Tavola 6.13

Pur avendo mantenuto la propria leadership mondiale, nel corso del 2007 il Canada ha subito una riduzione della propria quota di mercato di quasi 4 punti percentuali (dal 14,7 al 10,9 per cento); l'arretramento è stato causato in massima parte dalla flessione degli acquisti statunitensi, ridottisi tra il 2006 e il 2007 di oltre il 20 per cento. Sono cresciute, contemporaneamente, le quote di tutti i grandi esportatori europei (Germania, Austria, Svezia, Finlandia), circostanza questa da ricondursi anche al maggior peso relativo degli scambi intra-area, e della Cina.

6.6 Prodotti in carta, stampa, editoria

Il tasso di crescita dell'interscambio commerciale di prodotti in carta, stampa ed editoria è stato superiore, tra il 2006 e il 2007, a quello medio degli anni più recenti, pur mantenendosi inferiore a quello del complesso dei manufatti. Le esportazioni e le importazioni sono aumentate rispettivamente del 3,8 e del 5,2 per cento, determinando un ampliamento del passivo di circa 100 milioni di euro. La componente reale della crescita ha prevalso su quella nominale: i volumi d'interscambio (+2,3 per cento per le esportazioni, +3,0 per le importazioni) sono infatti cresciuti più dei prezzi (i valori medi unitari delle esportazioni sono cresciuti dell'1,4 per cento, quelli delle importazioni del 2,2).



Gli acquisti dall'estero sono costituiti in prevalenza da materie prime e semilavorati (la pasta-carta pesa per il 23,8 per cento del totale, la carta e cartone semilavorati per il 51,6 per cento), importati prevalentemente dai paesi dell'Unione europea; il deficit aggregato risiede in larga misura in queste due voci (rispettivamente 1.450 e 890 milioni di euro), cui si aggiungono 330 milioni da imputare all'interscambio di supporti sonori registrati. Da segnalare, a fronte di una sostanziale stabilità della composizione dei mercati d'approvvigionamento, di cui la Germania è leader, la crescita tra il 2006 e il 2007 degli acquisti dal Brasile (+20,9 per cento) e dal Cile (+44,7 per cento). Nei prodotti finiti, invece, l'Italia vanta una condizione di esportatore netto. Le vendite si dirigono per una quota superiore all'80 per cento in Europa; i mercati principali sono, nell'ordine, Francia, Germania, Regno Unito e Spagna.

La quota di mercato mondiale dell'Italia si è ridotta in un solo esercizio di quattro decimi di punto, toccando il valore minimo dell'ultimo decennio (3,4 per cento); il livello della quota settoriale è così tornato ad essere inferiore a quello dell'insieme delle merci. Per quanto riguarda i concorrenti, anche in questo settore, come in quello dei prodotti in legno, la debolezza della domanda statunitense ha provocato un deterioramento della posizione relativa del Canada. Per gli Stati Uniti si deve registrare, di contro, un netto successo delle esportazioni, con un incremento di sei decimi di punto della loro quota di mercato mondiale. In conseguenza di questo andamento e della contemporanea riduzione (3 decimi di punto) della quota tedesca, il peso delle esportazioni degli Stati Uniti ha uguagliato quello della Germania e i due paesi condividono la posizione di principali esportatori mondiali del settore.

Ritornando all'Italia, il settore appare strutturalmente più orientato verso forme di internazionalizzazione produttiva, piuttosto che commerciale. La quota della produzione destinata ai mercati esteri, pur crescente, rimane difatti piuttosto contenuta, sia in termini assoluti che nel confronto con gli altri settori del manifatturiero. Il peso di questo comparto sul totale delle esportazioni è inferiore al 2 per cento, mentre il numero delle filiali estere operanti in questo settore rappresenta circa il 6 per cento del totale degli investimenti italiani nel manifatturiero. L'internazionalizzazione produttiva-

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti in carta, stampa, editoria

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	5,7	5,6	5,5	5,8	5,8	5,9	5,9	6,0	6,1	5,7
Altri paesi europei	6,0	5,8	6,0	6,5	6,7	6,8	6,8	6,7	6,8	6,4
Medio Oriente	5,5	5,4	5,6	5,4	5,2	4,7	5,5	4,6	4,4	3,5
Africa settentrionale	9,5	10,3	12,2	10,2	9,7	9,2	9,8	9,2	9,2	8,2
Africa sub-sahariana	2,7	2,4	2,6	3,0	3,5	3,3	3,0	2,8	2,8	2,4
America settentrionale	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9
America centro-meridionale	1,8	1,4	1,4	1,5	1,6	1,3	1,3	1,4	1,7	1,3
Asia centrale	1,6	1,6	1,5	1,7	1,4	1,3	1,2	1,2	1,5	1,5
Asia orientale	0,6	0,6	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	1,0	0,8
Oceania	2,9	2,6	3,2	2,8	3,0	3,1	2,3	2,4	2,2	2,4

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

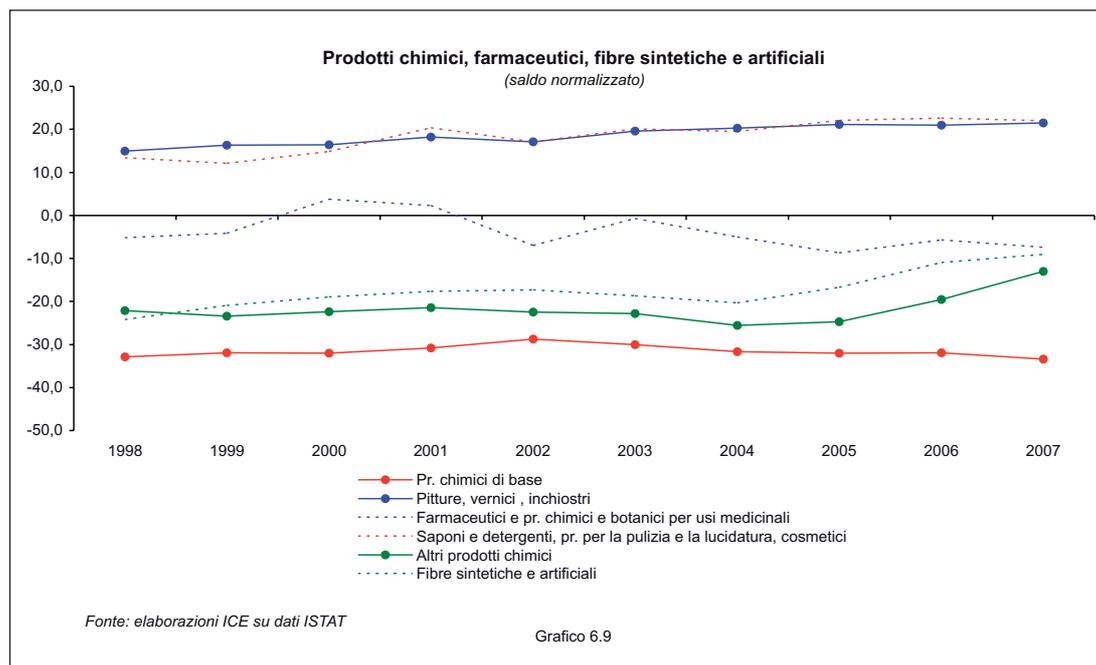
Tavola 6.14

va deriva presumibilmente anche dalla necessità delle imprese di accedere più agevolmente alle materie prime. Nel corso del 2006, inoltre, gli investimenti sono tornati ad aumentare, dopo la diminuzione del periodo precedente, sia con riferimento al numero delle partecipazioni all'estero, che per quanto riguarda gli addetti e il fatturato.

6.7 Prodotti chimici e farmaceutici

Nel 2007, a seguito di una crescita delle importazioni (+4,5 per cento) più sostenuta di quella delle esportazioni (+4 per cento) si è ulteriormente allargato il disavanzo del settore chimico, che ha così superato i 13,1 miliardi di euro, pari al 16,2 per cento del totale degli scambi. La crescita dei volumi d'interscambio è stata moderata (+0,9 per cento per entrambi i flussi) e la dinamica dei valori è stata sostenuta in massima parte da un rialzo dei relativi prezzi, approssimati dai valori medi unitari (+3,1 per le vendite e +3,6 per cento per gli acquisti dall'estero). Se l'aumento dei prezzi ha interessato in misura sostanzialmente simile tutti i comparti del settore, anche in conseguenza di un generalizzato impatto dei rialzi delle quotazioni delle materie prime, la dinamica delle quantità è stata piuttosto articolata; nello specifico, a fronte di un aumento delle esportazioni di pitture e vernici, prodotti chimici di base, fitofarmaci e prodotti per l'agricoltura, si è verificato un ripiegamento delle vendite a prezzi costanti di prodotti farmaceutici, articoli di profumeria e fibre sintetiche e artificiali.

Dal punto di vista dei mercati, il disavanzo deriva dall'interscambio dell'Italia con i soli paesi dell'Unione europea (21,3 miliardi di esportazioni e 35,5 di importazioni) mentre i saldi sono positivi, seppure per importi piuttosto modesti, nei confronti di quasi tutte le altre aree geografiche. Ciò può essere ascritto anche alla localizzazione in Europa di buona parte dei principali esportatori mondiali del settore, o delle loro affiliate commerciali. L'ammontare delle esportazioni ha avuto variazioni positive in tutti e tre i principali mercati di destinazione dei prodotti italiani, nell'ordine Germania (+5,3 per cento), Francia (+8,4 per cento) e Belgio (+10,9 per cento). Il comparto farmaceutico ha un peso rilevante soprattutto nelle esportazioni verso il Belgio, fortemente influenzate dalle strategie commerciali delle multinazionali presenti in Italia.



Il sottosectore in cui tradizionalmente si genera buona parte del disavanzo è quello della chimica di base (-11,1 miliardi circa nel 2007), in cui l'Italia risulta fortemente despecializzata. Nel 2007 il deficit è peggiorato, nonostante un tasso di crescita delle esportazioni (7,7 per cento) sostenuto e superiore a quello delle importazioni (4,7 per cento). Anche nel comparto farmaceutico si è assistito a un nuovo aumento del disavanzo, conseguente alla forte riduzione dell'export nella farmaceutica di base.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti chimici e farmaceutici

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	5,2	5,3	5,5	5,7	5,4	5,0	4,7	4,8	4,9	4,9
Altri paesi europei	9,1	8,7	8,3	7,9	8,6	9,2	10,6	9,2	9,1	7,8
Medio Oriente	6,9	7,0	7,4	7,1	7,4	6,8	6,7	6,3	6,0	5,6
Africa settentrionale	9,7	10,3	10,0	10,1	9,4	9,4	9,5	9,1	9,8	9,4
Africa sub-sahariana	3,7	4,0	4,1	4,1	4,1	3,5	3,5	3,5	3,1	2,8
America settentrionale	2,7	2,6	3,0	2,4	2,3	2,2	1,9	2,1	1,8	1,8
America centro-meridionale	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,0	1,9	1,8	1,6	1,5
Asia centrale	3,0	3,4	3,6	3,9	4,0	3,4	3,2	2,7	2,7	2,4
Asia orientale	1,5	1,5	1,3	1,5	1,5	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4
Oceania	2,1	2,9	2,9	3,6	3,7	4,8	3,7	4,3	2,5	2,2

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.15

La quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane del settore è rimasta invariata al 3,3 per cento nel 2007, senza invertire la tendenza decrescente in corso da diversi anni. Ai buoni risultati dei comparti dei fitofarmaci (dal 3,2 al 3,4 per cento) e delle pitture (dal 6 al 6,5 per cento), si è contrapposto quello della farmaceutica, dove

la quota dell'Italia si è ridotta di tre decimi di punto, portandosi nel 2007 al 4,3 per cento. Nella chimica di base la quota italiana si è mantenuta al 2,1 per cento, mentre quelle di tutti gli altri principali esportatori hanno subito una riduzione.

La crescita delle esportazioni, combinandosi con l'andamento della produzione, tornata a scendere nell'ultimo anno dopo l'aumento del 2006, ha generato un ulteriore innalzamento dell'indice di propensione all'export di questa industria, pari al 47,7 per cento. Il settore si mostra particolarmente attivo anche nelle varie forme di internazionalizzazione produttiva. Il numero delle partecipate estere di imprese italiane si è ulteriormente ampliato nel corso del 2006, anche se con un tasso di crescita inferiore a quello sperimentato negli anni più recenti, e ne è aumentato anche il fatturato (da 9,5 a 10 miliardi di euro); si è invece ridotto il numero degli addetti. Per quanto riguarda le partecipazioni in entrata⁵, il settore si conferma tra quelli maggiormente capaci di attirare i capitali esteri: gli indicatori sul numero di imprese italiane partecipate e sul fatturato hanno fatto registrare un ulteriore progresso, a fronte tuttavia di un leggero ridimensionamento del livello degli addetti.

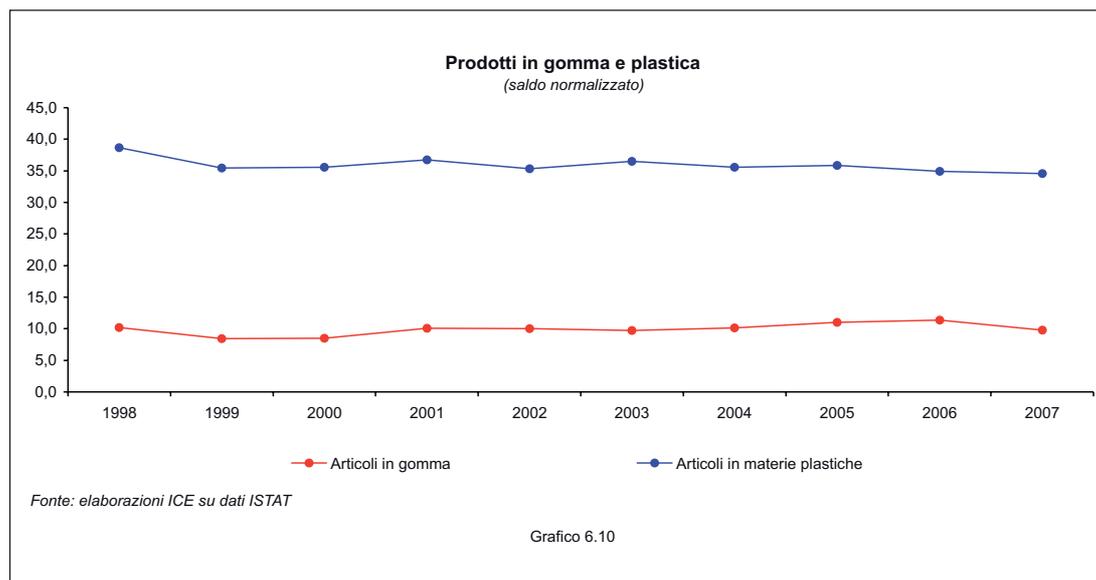
6.8 Prodotti in gomma e plastica

L'attivo commerciale relativo all'interscambio di *prodotti in gomma e plastica* si è nuovamente ampliato tra il 2006 e il 2007, raggiungendo il valore più alto del decennio (5.450 milioni di euro). L'avanzo si concentra in larga misura (90 per cento) nella voce relativa agli *articoli in materie plastiche*; il limitato contributo al surplus riferibile agli *articoli in gomma* risente negli ultimi anni del crescente disavanzo relativo alle forniture di pneumatici, unica voce in passivo di questo settore. Si deve rilevare tuttavia per l'intero aggregato un nuovo ridimensionamento del rapporto tra surplus e totale dell'interscambio, conseguente al differenziale di crescita tra le importazioni e le esportazioni (rispettivamente +6,5 per cento +6 per cento per il 2007). Questa tendenza si protrae pressoché costantemente dal 2001: le vendite all'estero hanno difatti avuto un tasso di incremento medio annuo nel periodo 2001-2006 del 4,7 per cento, mentre gli acquisti sono cresciuti in media del 5,3 per cento.

Nel 2007 i valori medi unitari d'importazione sono cresciuti ad un tasso sensibilmente superiore rispetto a quelli delle esportazioni; la ragione di scambio si è così riportata leggermente al di sotto del livello base del 2005. All'opposto, i volumi di vendita esportati sono aumentati di più di quelli in ingresso, anche se la crescita è stata inferiore a quella dei prezzi in entrambi i flussi commerciali. Gli andamenti delle quotazioni del petrolio hanno sollecitato la componente nominale della crescita, spingendo al rialzo i prezzi di questi prodotti. Per quanto riguarda l'Italia, tuttavia, i prezzi alla produzione sono cresciuti meno dei valori medi unitari dell'interscambio, anche in virtù del parziale contenimento dei costi resosi possibile a seguito dell'apprezzamento dell'euro; tutto ciò si è tradotto in una crescita della profittabilità delle esportazioni.

Tra i più importanti mercati di destinazione delle esportazioni italiane figurano tutti i tradizionali partner europei; il principale è la Germania, sebbene siano la Francia e la Spagna, rispettivamente secondo e terzo mercato di riferimento per le esportazioni, a generare i surplus commerciali più importanti. I tassi di crescita delle vendite estere più rilevanti si sono registrati peraltro con alcuni mercati dell'Europa centro-orientale, primo fra tutti la Polonia. Per quanto riguarda le importazioni, la

⁵ Per una trattazione più completa dell'argomento si rimanda al contributo di Federchimica "Il ruolo delle imprese chimiche italiane a capitale estero" in questo stesso capitolo.



Germania continua ad essere saldamente il principale mercato d'approvvigionamento; i maggiori tassi di incremento sono stati sperimentati tuttavia nei confronti della Cina e di alcuni dei nuovi membri Ue, tra cui figurano la Polonia e la Repubblica Ceca. La crescita dell'interscambio complessivo con alcuni paesi dell'Europa centro-orientale potrebbe essere, almeno in parte, il risultato di accordi commerciali e/o produttivi posti in essere da imprese multinazionali.

In conseguenza di questi andamenti, la quota di mercato mondiale dell'Italia si è mantenuta sui livelli dell'esercizio precedente (5,9 per cento). Alla stabilità complessiva hanno concorso opposti andamenti dei due comparti; contestualmente ad un miglioramento della posizione relativa nel mercato dei prodotti in plastica, infatti, si è verificato un deterioramento nel comparto della gomma. La quota dell'Italia sulle esportazioni dell'area dell'euro, invece, ha subito una flessione nella generalità dei prodotti.

La quota di mercato della Germania, principale esportatore mondiale, è cresciuta in un solo esercizio di sette decimi di punto. Anche il peso delle esportazioni cinesi è aumentato, sebbene la crescita (2 decimi di punto) sia stata sensibilmente inferiore a quella tedesca; analogo successo ha riguardato gli esportatori spagnoli. A perdere terreno sono stati soprattutto gli Stati Uniti ed il Giappone, in presenza di una sostanziale stabilità delle quote degli altri esportatori europei.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di prodotti in gomma e plastica

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	11,2	11,0	11,0	11,0	10,9	10,6	10,8	10,7	10,7	10,5
Altri paesi europei	10,7	10,9	11,2	11,4	10,7	11,0	10,8	10,1	9,7	9,7
Medio Oriente	9,7	9,5	8,7	8,5	9,4	9,2	8,5	7,7	7,4	7,3
Africa settentrionale	15,8	15,3	15,0	15,3	16,5	15,9	15,6	14,3	15,3	15,5
Africa sub-sahariana	6,1	6,0	6,3	6,2	6,2	5,8	5,4	5,0	4,6	4,7
America settentrionale	1,6	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,7	1,5	1,4	1,4
America centro-meridionale	2,3	1,9	1,8	1,9	1,9	1,8	2,0	1,8	1,9	1,8
Asia centrale	5,2	3,9	3,6	3,1	3,2	2,8	3,1	2,7	3,2	3,0
Asia orientale	1,8	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	1,5	1,5	1,4	1,3
Oceania	3,4	3,3	3,3	3,0	3,5	3,7	3,8	3,5	3,1	3,1

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

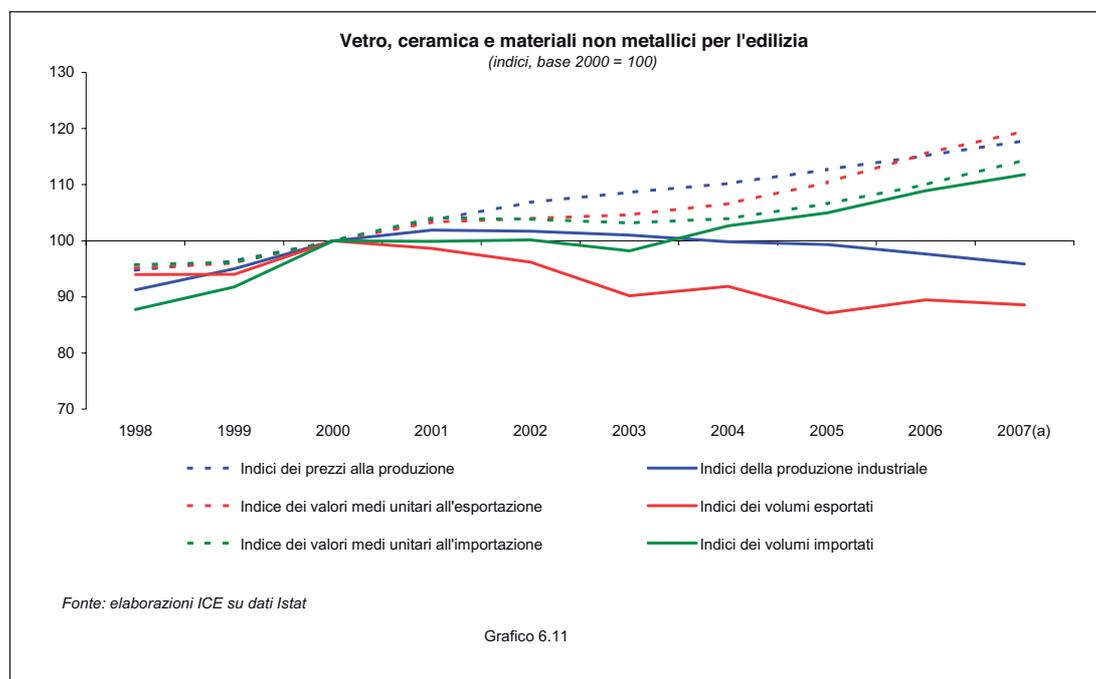
Tavola 6.16

A fronte di un ammontare delle esportazioni di circa 12 miliardi di euro, le filiali estere di aziende italiane generano un fatturato che, costantemente crescente, ha superato nel 2006 gli 8 miliardi di euro. Il rapporto tra questo fatturato e quello totale relativo alle partecipate all'estero di aziende italiane è in linea con il peso del settore sulle esportazioni di merci.

6.9 Vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia⁶

Le esportazioni di *prodotti in vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia* sono aumentate del 2,5 per cento nel 2007, rallentando rispetto all'anno precedente. Nonostante gli acquisti dall'estero siano cresciuti in misura più spiccata (6,7 per cento), l'avanzo commerciale si è confermato sul valore del 2006: il differenziale di crescita tra esportazioni e importazioni, infatti, non è stato abbastanza ampio da superare l'effetto di scala generato dai livelli iniziali dei due flussi. La diversità nella misura degli aumenti si ravvisa invece nel ridimensionamento del saldo normalizzato, tornato a diminuire, dopo la leggera ripresa sperimentata nel 2006, sulla scia di una tendenza declinante che ha caratterizzato tutto il decennio.

La dinamica dei valori medi unitari è stata tale da produrre una riduzione della ragione di scambio. L'aumento delle esportazioni è stato determinato esclusivamente dalla crescita dei valori medi unitari, essendosi ridotti, seppure di misura, i volumi di vendita.



⁶ Questa definizione non coincide con quella utilizzata nell'Annuario statistico allegato al presente Rapporto, in cui ci si riferisce a questi prodotti con la dicitura "Prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi".

La quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane ha sperimentato nel 2007 una flessione di un decimo di punto, mentre quella sulle esportazioni dell'area dell'euro si è ridotta di un punto percentuale. Se una parte del deterioramento subito dalle quote italiane tra la fine degli anni novanta e il 2006 può essere imputata ad una sfavorevole composizione geografica della domanda, la riduzione verificatasi nel 2007 è stata frenata dagli effetti di composizione generati dall'apprezzamento dell'euro, che ha accresciuto il peso relativo dei mercati nei quali la posizione italiana è più forte.

**Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a)
di vetro, ceramica e materiali non metallici per l'edilizia**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	18,0	17,9	17,1	16,7	16,2	15,8	15,5	14,7	14,6	13,9
Altri paesi europei	21,2	20,9	21,1	22,4	21,4	20,2	19,7	17,6	18,3	17,3
Medio Oriente	26,4	24,0	24,0	22,7	21,5	19,5	15,5	13,7	14,1	14,9
Africa settentrionale	17,7	16,0	19,4	22,0	19,3	18,0	17,6	17,9	17,5	18,4
Africa sub-sahariana	11,1	9,8	9,8	9,6	9,2	8,4	8,0	6,0	5,8	5,7
America settentrionale	10,7	10,6	11,1	11,4	11,9	11,9	12,2	10,8	10,2	9,9
America centro-meridionale	7,6	6,3	5,2	5,5	5,3	4,8	4,8	4,6	4,5	5,1
Asia centrale	6,9	5,3	4,8	5,9	6,2	6,1	5,0	3,8	4,2	4,2
Asia orientale	6,5	5,2	4,2	4,3	3,9	3,5	3,1	2,7	2,4	2,6
Oceania	17,8	15,6	15,8	13,6	15,1	14,0	13,2	11,1	11,1	10,3

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.17

Il deterioramento della quota dell'Italia è in corso ininterrottamente dalla fine degli anni novanta e riguarda essenzialmente i due comparti di maggiore specializzazione: quello delle *piastrelle in ceramica* e quello delle *pietre da taglio o da costruzione*. In quest'ultimo caso, la quota italiana si è praticamente dimezzata, portandosi dal 38 per cento del 1998 al 19,2 per cento del 2007; a questa flessione, sperimentata pur se in dimensioni minori anche dalla Spagna, ha fatto riscontro la crescita di alcuni paesi emergenti: se la Cina ha guadagnato nel decennio 17 punti percentuali, diventando leader mondiale con una quota del 28 per cento, si è rafforzata anche la posizione di altri paesi, quali l'India, il Brasile e la Turchia.

Il ridimensionamento della posizione italiana è notevole anche nelle piastrelle, ma in questo caso l'Italia continua a essere il primo esportatore mondiale, con una quota di mercato pari al 37,9 per cento (era del 49,3 per cento nel 1997). Sul totale dei paesi dell'area euro, l'incidenza delle esportazioni italiane è passata dal 58,9 per cento del 1998 al 54,2 del 2007. Il mercato delle piastrelle si caratterizza per la presenza di due soli altri esportatori concorrenti di rilievo: la Spagna e la Cina. Se la prima è riuscita sostanzialmente a difendere la propria posizione di mercato (con una quota pari al 23,5 per cento nel 2007 e una contrazione cumulata di soli nove decimi di punto nell'ultimo decennio), è stata la Cina a registrare la crescita più ampia, esportando nel 2007 il 15,5 per cento del totale mondiale, a fronte di una quota che fino al 2000 era prossima allo zero.

Tornando a considerare i dati relativi all'intero settore, si nota che il grado di propensione all'esportazione, dopo essersi costantemente ridotto nella prima metà del decennio, è tornato a crescere negli ultimi due anni, a fronte di un rallentamento dell'attività produttiva. E' presumibile che, venute meno le forti sollecitazioni provenienti dal mercato immobiliare interno, le industrie del comparto si siano rivolte con maggiore interesse ai mercati internazionali, anche a seguito del riposizionamento competitivo che è stato avviato nei confronti dei paesi in via di sviluppo.

L'internazionalizzazione di questo comparto si realizza anche attraverso canali diversi da quelli strettamente commerciali. Se la tendenza alla riduzione del peso del settore sul totale delle esportazioni è un fenomeno che si protrae pressoché costantemente dalla fine degli anni novanta (3,8 per cento nel 1998, 2,7 per cento nel 2007), il fatturato delle affiliate estere di imprese italiane è costantemente cresciuto, sia in termini assoluti, sia nel confronto con gli altri settori. La quota del settore sul totale delle partecipazioni italiane all'estero (5,8 per cento in relazione al fatturato, senza considerare le aziende del terziario) supera il 7 per cento, se valutata in termini di addetti (7,2 per cento) e di numero delle partecipate (7,6 per cento).

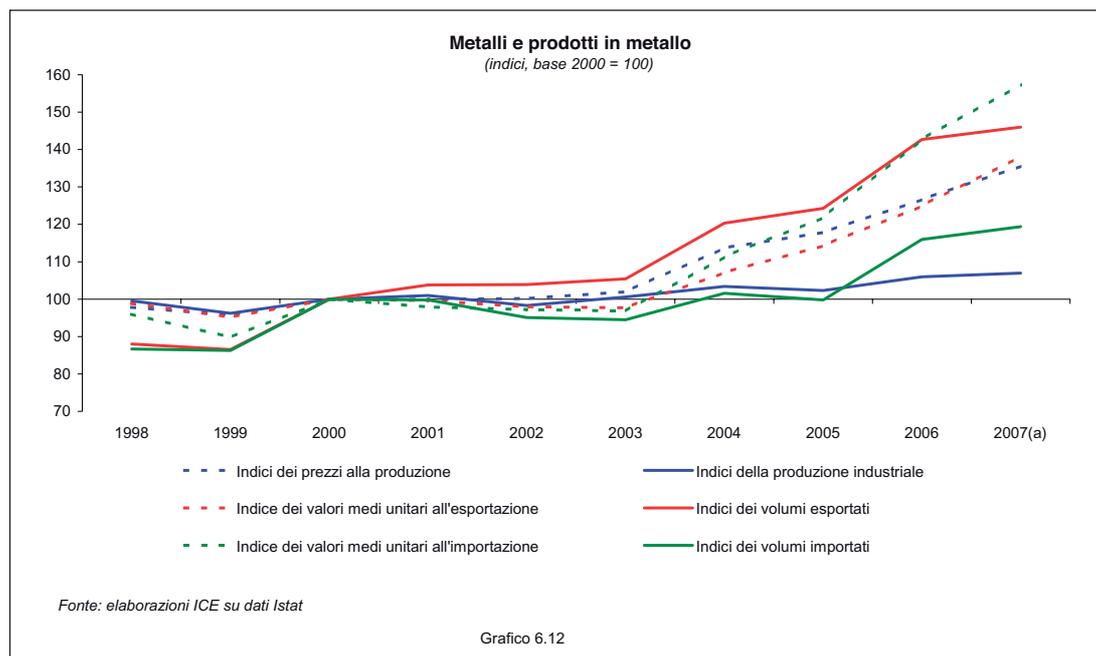
6.10 Metalli e prodotti in metallo

Dopo aver toccato nel 2005 il suo minimo, il disavanzo del settore *metalli e prodotti in metallo* ha subito nel biennio trascorso un deciso peggioramento, portandosi su livelli mai raggiunti in precedenza: nel 2007 le importazioni sono state superiori alle esportazioni di 6,5 miliardi di euro, a fronte di tassi di crescita sostenuti e molto simili di entrambi i flussi commerciali (+13,5 e +13,2 per cento rispettivamente per le importazioni e per le esportazioni). Il mercato internazionale di questi prodotti è stato caratterizzato negli anni più recenti da un aumento piuttosto sostenuto dei prezzi mondiali dei metalli di base, spinti al rialzo dalla crescente domanda dei paesi emergenti. In questi stessi anni, con riferimento all'Italia, al contributo nominale alla crescita dell'interscambio si è sovrapposta anche una dinamica molto sostenuta delle quantità; nel 2007, tuttavia, la componente di prezzo è stata determinante, con una crescita dei valori medi unitari degli scambi (+10,6 per cento per le esportazioni e +10,2 per le importazioni) molto più ampia di quella dei volumi (+2,3 e +3,0 per cento). Per il terzo anno consecutivo, inoltre, la crescita dei prezzi alla produzione è stata inferiore a quella dei valori medi unitari delle esportazioni, a conferma di una maggiore profittabilità del mercato estero rispetto a quello interno. In un contesto di apprezzamento dell'euro, ciò può essere attribuito anche ad un effetto di composizione del paniere dei beni esportati, in cui potrebbe essere diminuito il peso di quelli a minore prezzo medio⁷.

L'alterna condizione di deficit e di avanzo commerciale che l'Italia mostra nei diversi segmenti di questa industria, a seconda che ci si sposti dalle fasi più a monte a quelle più a valle della filiera produttiva, ha un riscontro anche nei saldi con le diverse aree geografiche. Al disavanzo dei *metalli di base non ferrosi* (da -11,6 a -12,5 miliardi di euro tra il 2006 e il 2007) concorrono, ad esempio, le importazioni di *metalli preziosi* (+12,2 per cento nel 2007). A questa voce si può ricondurre quasi per intero il saldo negativo con gli "Altri paesi africani", primo fra tutti il Sud Africa; superata la crisi del biennio 2003-04, questo paese è tornato ad essere il nostro primo fornitore di oro.

Il deficit con i paesi dell'America centro-meridionale, in particolare con il Cile e il Perù, e con quelli dell'Europa centro-orientale, Russia prima di tutti, ma anche alcune delle ex repubbliche sovietiche, come il Kazakistan, si spiega invece essenzialmente con gli acquisti di *rame e alluminio*; questi prodotti, come l'oro, hanno subito nel recente passato notevoli rialzi delle proprie quotazioni internazionali. La maggiore voce del disavanzo è tuttavia quella dei *prodotti siderurgici*, dove l'Italia manifesta da tempo una forte dipendenza strutturale dalle forniture estere.

⁷ Si tenga conto del fatto che i costi di trasporto pesano relativamente di più su prodotti a minor valore medio unitario.



Un attivo commerciale emerge, di contro, nell'interscambio di *prodotti finiti*, le cui esportazioni sono cresciute dell'8,8 per cento nel 2007. I principali paesi di destinazione sono la Germania, la Francia, la Spagna e il Regno Unito; la *performance* dell'Italia nei mercati internazionali è strettamente legata agli andamenti della domanda europea, che assorbe una quota di esportazioni italiane poco inferiore all'80 per cento. Non a caso, i buoni risultati registrati negli ultimi anni sono imputabili in buona parte alla ripresa della domanda tedesca; negli anni più recenti, importanti stimoli alle esportazioni sono venuti anche da partner europei tradizionalmente meno importanti, quali l'Austria, la Svizzera e la Polonia (+34 e +25,6 per cento le vendite verso quest'ultima nel 2006 e nel 2007).

La quota di mercato mondiale dell'Italia è cresciuta tra il 2006 e il 2007 di due decimi di punto, portandosi al 4,7 per cento, a seguito di un ampliamento nel comparto siderurgico (dal 5,3 al 5,5 per cento) e nonostante un leggero arretramento in quello metallurgico (dall'8,1 all'8 per cento). Variazioni dello stesso segno hanno accomunato, seppure in misura diversa, tutti i principali produttori europei. Le quote di mercato dei grandi esportatori al di fuori dell'area dell'euro hanno invece subito una flessione generalizzata, a fronte di un nuovo guadagno delle esportazioni cinesi.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di metalli e prodotti in metallo

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	9,0	9,1	9,0	9,1	8,9	8,9	9,3	9,2	8,8	8,8
Altri paesi europei	7,5	8,1	8,1	8,6	10,2	9,8	11,2	10,4	10,1	9,4
Medio Oriente	11,6	10,5	10,4	10,3	11,2	9,5	8,8	7,3	8,4	8,1
Africa settentrionale	20,0	19,5	20,7	21,1	21,6	20,2	22,9	18,3	20,4	20,4
Africa sub-sahariana	5,8	6,3	6,1	6,1	5,9	6,5	5,9	6,3	5,6	5,9
America settentrionale	1,6	1,4	1,7	1,8	1,8	1,6	1,9	1,7	1,8	1,8
America centro-meridionale	3,4	3,1	2,6	2,9	3,1	3,3	3,2	3,3	3,1	3,4
Asia centrale	4,7	3,0	3,1	3,2	3,2	2,8	3,0	2,8	3,6	3,3
Asia orientale	0,8	0,8	0,7	0,9	1,0	1,0	0,9	1,2	1,0	0,8
Oceania	2,3	2,6	2,6	2,7	2,8	3,1	3,0	2,7	2,3	2,6

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.18

Ritornando all'Italia, tra il 2006 e il 2007 è aumentata ancora la quota di produzione esportata (dal 27,9 al 28,6 per cento), proseguendo una tendenza che si protrae ormai da diversi anni anche per il grado di penetrazione delle importazioni. Considerando anche le diverse dinamiche dei valori medi unitari dei prodotti scambiati, emerge dunque un modello di sempre più intensa integrazione internazionale, con esportazioni che vanno riqualificandosi verso beni di gamma superiore e importazioni che si concentrano nei segmenti a minore valore unitario. La dimensione di impresa e il livello dell'output sono in questa industria fondamentali per la competitività: la capacità di esportare, oltre che salvaguardare da eventuali rallentamenti della domanda interna, può contribuire a sostenere i livelli complessivi della produzione, permettendo alle imprese di agire anche sulla leva del prezzo come strumento di competitività.

È in questa direzione che si muovono presumibilmente anche i processi di internazionalizzazione produttiva, alla ricerca di localizzazioni più prossime ai giacimenti di materie prime e/o ai nuovi grandi mercati, difficilmente raggiungibili in altro modo, anche per l'elevata incidenza dei costi di trasporto. Il settore è non a caso uno dei più attivi dal punto di vista degli investimenti diretti esteri. Nel corso del 2006 sono aumentati il numero e gli addetti di imprese estere partecipate da imprese italiane, così come il relativo fatturato. Si investe in imprese medio-grandi, alla ricerca di economie di scala. Il settore rivela anche una discreta capacità di attrarre investimenti esteri, ma la dimensione delle imprese partecipate sembra incidere meno sulle motivazioni che spingono le multinazionali estere ad investire in Italia: le partecipazioni in entrata risultano più consistenti in termini di numero e di valore del fatturato di quanto non lo siano in termini di addetti. Nel corso del 2006 c'è stato un leggero ripiegamento nel numero e negli addetti delle partecipate, a fronte di una contestuale crescita del fatturato.

6.11 Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici

L'avanzo del settore *macchine, apparecchi meccanici ed elettrodomestici* è aumentato tra il 2006 e il 2007 di 4,4 miliardi di euro, raggiungendo il suo livello massimo (47.650 milioni di euro). L'ampliamento si è verificato in virtù della differenza tra i valori iniziali dei due flussi (effetto di scala), essendosi sperimentata nell'ultimo esercizio una crescita delle esportazioni (+11,4 per cento) inferiore a quella degli acquisti dall'estero (+13,6 per cento). Le dinamiche in valore sono da attribuire in misura preminente ad una buona vivacità delle quantità scambiate (+6,4 per cento per le vendite all'estero, +11,1 per cento per gli acquisti), in presenza di valori medi unitari anch'essi in crescita seppure in misura più contenuta (+4,7 per cento per le esportazioni, +2,3 per cento per le importazioni).

Anche nel 2007 il tasso di crescita delle esportazioni di prodotti meccanici è stato superiore a quello del totale delle merci. Le esportazioni sono cresciute verso tutte le aree di destinazione, seppure con diversa intensità; tassi d'incremento sensibilmente al di sopra della media hanno interessato l'Africa settentrionale (+34,2 per cento), il Medio Oriente (+26,2 per cento) e l'Asia centrale (+20,5 per cento). Tuttavia, il surplus nei confronti dell'Asia orientale è sceso considerevolmente, pur a fronte di esportazioni in aumento. La quota di mercato dell'Italia, quarto esportatore mondiale del settore, è cresciuta di un decimo di punto; questa circostanza appare di notevole rilievo se si considera che tutti i leader mondiali del settore, Germania esclusa, hanno scontato con erosioni di quota il nuovo guadagno relativo della Cina.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di macchine e apparecchi meccanici

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	14,7	14,7	14,0	14,0	14,3	14,5	14,4	13,6	13,8	13,4
Altri paesi europei	15,7	14,8	15,3	15,3	14,7	15,3	16,2	15,8	14,9	15,0
Medio Oriente	16,1	16,2	16,4	17,3	17,3	17,9	16,8	16,4	16,8	17,0
Africa settentrionale	24,0	25,1	25,0	27,5	25,9	26,7	26,4	21,9	22,1	23,5
Africa sub-sahariana	9,5	9,9	9,9	10,6	10,1	11,1	10,8	10,5	9,5	9,5
America settentrionale	4,9	4,8	4,6	4,8	4,6	4,8	4,6	4,5	4,3	4,4
America centro-meridionale	10,0	9,9	8,7	8,2	8,0	8,2	7,9	7,3	7,4	7,7
Asia centrale	11,9	10,3	10,4	12,1	10,7	11,6	10,9	10,1	10,5	10,5
Asia orientale	4,7	4,2	3,6	4,7	4,7	4,5	4,1	3,8	3,9	3,8
Oceania	7,4	7,5	7,4	7,9	8,8	8,3	8,7	7,2	7,8	7,4

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.19

Il contributo più ampio alla crescita delle esportazioni del settore è giunto dal comparto delle macchine industriali di impiego generale⁸, per le quali si è avuta anche nel 2007 una prestazione estremamente positiva (+13,8 per cento) delle vendite all'estero. La buona dinamica complessiva è stata particolarmente sostenuta nei paesi del bacino del Mediterraneo, Africa settentrionale (+55,3 per cento) e Medio Oriente (+34,6 per cento). Quest'ultima area si è confermata come la principale destinazione extra-europea delle esportazioni italiane, di cui ha assorbito quasi l'11 per cento. Un tasso di crescita molto elevato (51 per cento) è stato registrato anche dalle esportazioni in Asia centrale, che restano tuttavia inferiori al miliardo di euro e che rappresentano solo il 2,6 per cento del totale. Meno dinamici, invece, i flussi di vendita destinati all'Asia orientale (+2,9 per cento), con una contemporanea crescita delle importazioni del 29,1 per cento; questa sfavorevole evoluzione dell'interscambio ha riportato in disavanzo il saldo commerciale, facendo perdere all'Italia la sua posizione di "esportatore netto" nei confronti di tutte le aree geografiche.

A fronte di questi andamenti delle esportazioni, la quota di mercato mondiale dell'Italia è passata dal 9 al 9,2 per cento. L'Italia è diventata così il terzo esportatore mondiale del settore (dopo Germania e Stati Uniti), essendosi ridotta di nove decimi di punto la quota del Giappone (8,1 per cento nel 2007); evoluzione analoga a quella giapponese si è registrata per le esportazioni degli Stati Uniti, che hanno coperto nel 2007 l'11,7 per cento del mercato mondiale; di contro, la quota della Cina è passata dal 7 all'8,1 per cento. I guadagni sperimentati da Italia e Germania, saldamente leader del comparto con una quota del 18,1 per cento, sono almeno parzialmente ascrivibili ad una favorevole evoluzione della composizione dei mercati di sbocco (il peso degli acquisti dell'Unione europea è aumentato di oltre un punto percentuale), che tuttavia non è stata sufficiente a sostenere la quota di altri importanti esportatori europei, come Francia e Regno Unito. Simmetricamente la quota italiana è stata sostenuta dalla flessione dell'importanza relativa di aree, come l'Asia orientale o l'Africa settentrionale, nelle quali la presenza dei nostri prodotti è relativamente più debole.

⁸ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con le espressioni *meccanica generale* e/o *macchine industriali di impiego generale* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 291 e 292.

Andamenti molto positivi dei conti con l'estero si sono verificati anche per la *meccanica strumentale*⁹, con un ampliamento dell'avanzo (pari a 21,4 miliardi di euro) di circa 2.400 milioni e una crescita delle esportazioni (+11,8 per cento) superiore a quella delle importazioni (9,6 per cento). La bilancia commerciale è risultata in surplus nei confronti di tutte le aree d'interscambio. Per quanto riguarda l'andamento della quota di mercato, passata dall'8,8 all'8,9 per cento tra il 2006 e il 2007, possono essere ritenute valide alcune delle considerazioni già formulate per la meccanica generale, anche se in questo caso la composizione geografica dei mercati finali è strutturalmente meno concentrata, rispetto alla meccanica generale, sui partner Ue¹⁰. Anche le prestazioni commerciali dei principali concorrenti sono state simili a quelle esaminate a proposito della meccanica generale, con la sola rilevante eccezione della Germania, la cui quota di mercato, pur restando la più ampia tra i paesi esportatori, si è ridotta di due decimi di punto, portandosi al 17,1 per cento.

Permangono in questo comparto industriale nicchie di assoluta eccellenza dell'industria italiana¹¹. Nelle *macchine per imballaggio*, ad esempio, l'Italia è leader mondiale, con una quota di mercato superiore al 30 per cento. L'Italia è anche il principale esportatore mondiale di *macchine per la lavorazione del cuoio* e ha quote di assoluto rilievo nelle *macchine tessili*, ovvero anche in comparti interessati da intensi processi di delocalizzazione internazionale dei settori utilizzatori dei macchinari.

Nel 2007 si è nuovamente ridotto il surplus dell'interscambio di elettrodomestici, a seguito di esportazioni in leggera riduzione (-0,4 per cento) e importazioni in deciso aumento (13,6 per cento). Il rapporto tra saldo e totale dell'interscambio è passato dal 54,3 al 49,5 per cento, prolungando una tendenza alla riduzione in corso da oltre un decennio. Nel confronto internazionale, la quota dell'Italia si è ulteriormente ridimensionata, portandosi all'11,2 per cento. Tra le varie industrie della meccanica, quella degli elettrodomestici è la più esposta alla competizione di prezzo esercitata dai paesi a basso costo del lavoro; la riduzione di quota sperimentata nel 2007 prolunga una lunga serie di deterioramenti; la Cina è il primo esportatore mondiale di questi prodotti.

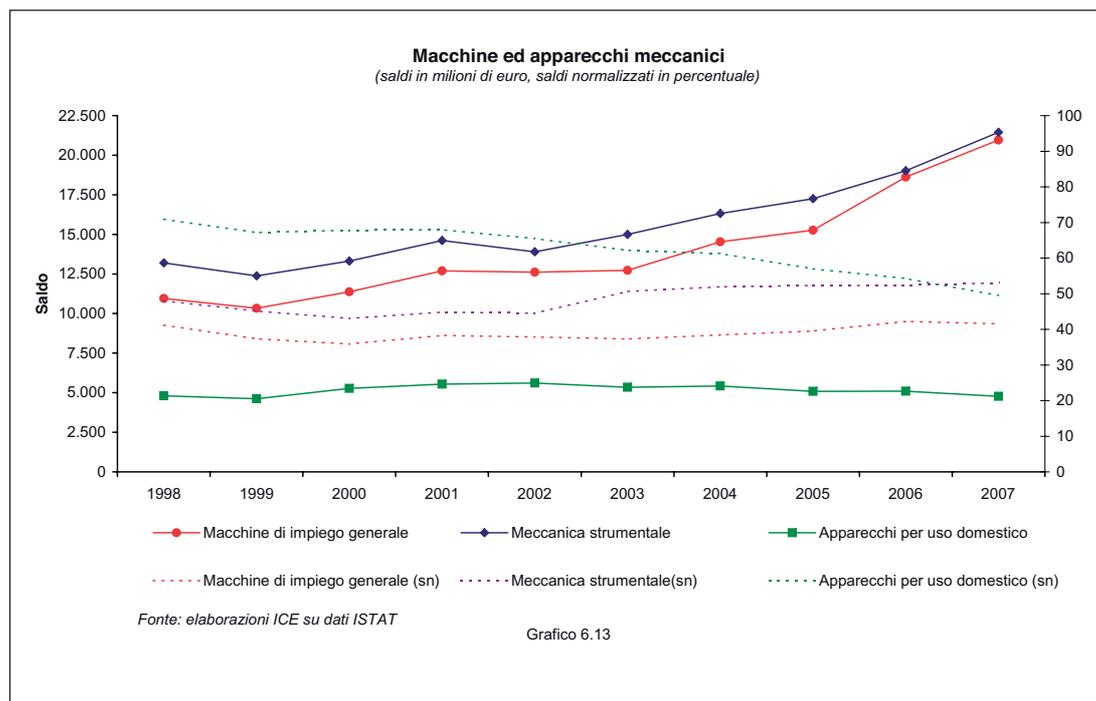
L'industria meccanica rappresenta nel suo insieme uno dei comparti in cui tradizionalmente risiedono i maggiori vantaggi comparati dell'Italia; l'intensità della specializzazione è complessivamente andata accentuandosi negli anni più recenti, anche in conseguenza delle maggiori spinte concorrenziali esercitate dai paesi emergenti su altre esportazioni tipiche del *made in Italy*. All'interno del settore si sono verificati alcuni aggiustamenti, con un'attenuazione del divario tra meccanica strumentale e macchine di impiego generale, e un sensibile ridimensionamento della specializzazione nei comparti a maggiore intensità di manodopera.

A fronte di andamenti nel complesso positivi, permangono anche in questo settore alcuni nodi strutturali: la ridotta dimensione media delle imprese, ad esempio, comporta notevoli difficoltà nell'adeguamento della loro rete distributiva e di servizi post-vendita ad un mercato che diventa sempre più ampio.

⁹ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione *meccanica strumentale* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 293, 294 e 295.

¹⁰ L'Ue pesa per il 52,4 per cento sulle esportazioni di macchine industriali di impiego generale e per il 44,1 per cento sulla meccanica strumentale.

¹¹ Per ulteriori approfondimenti si rimanda a "*Il settore delle macchine utensili*" - A. Dossena, in questo capitolo.

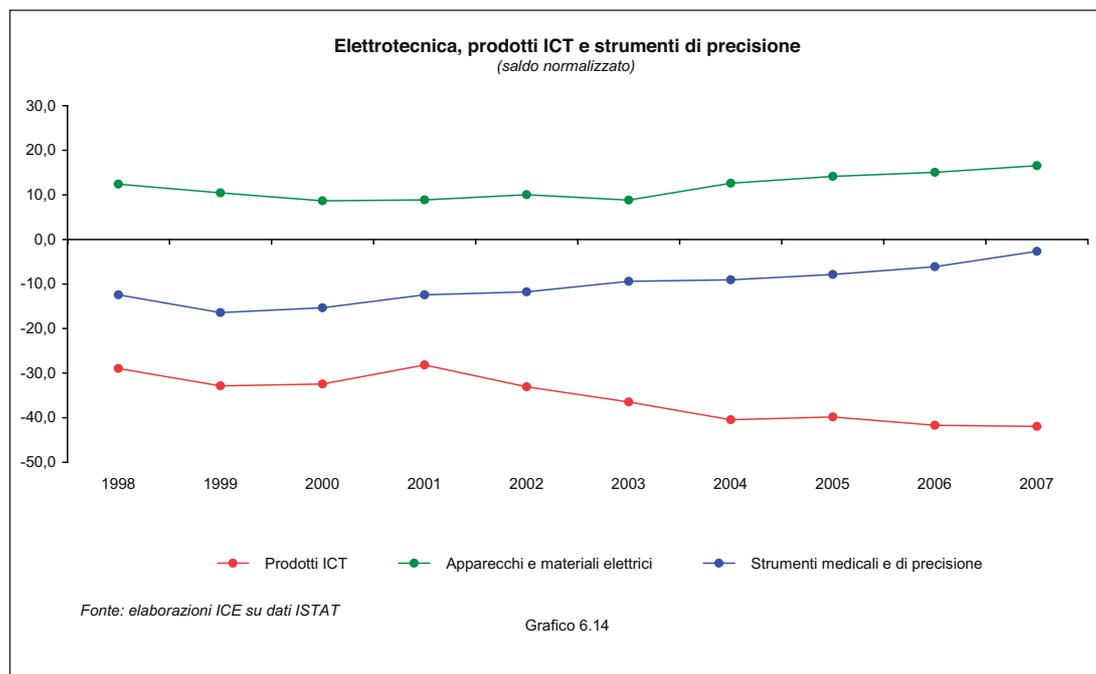


Il settore della meccanica è uno dei più attivi nei processi d'internazionalizzazione, sia dal punto di vista commerciale (con un rapporto tra il valore delle esportazioni e quello della produzione che, costantemente al di sopra del 50 per cento, è arrivato nel 2007 al 58,7 per cento) sia da quello produttivo. Il numero delle filiali estere di aziende italiane, il più alto nell'ambito dell'industria manifatturiera, è cresciuto dell'11,7 per cento nel corso del 2006 e il loro fatturato è passato da 39 a 42 miliardi di euro. Il settore mostra anche una discreta capacità di attrarre investitori esteri, con un numero di aziende partecipate pari al 20 per cento del totale manifatturiero.

6.12 Elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione

Tra il 2006 e il 2007 il tradizionale disavanzo del settore *elettronica, elettrotecnica, strumenti di precisione* si è considerevolmente ridimensionato, passando da 10,6 a 8,4 miliardi di euro; quella registrata nel 2007 è la terza diminuzione consecutiva, la più ampia in termini di valore, e ha fatto sì che il deficit si riportasse sui livelli di fine anni novanta.

Ai risultati del 2007 si è giunti in virtù di una riduzione del valore delle importazioni del 2,8 per cento e di una crescita di quello delle esportazioni del 3,8 per cento; come già sperimentato nell'esercizio precedente, entrambi i flussi d'interscambio sono risultati meno dinamici della media manifatturiera. La crescita delle vendite all'estero è da ascrivere esclusivamente al nuovo rialzo dei valori medi unitari d'esportazione, essendosi confermati sui livelli dell'anno precedente i corrispondenti volumi; l'incremento delle quantità acquistate all'estero, invece, non è stato abbastanza ampio da compensarne l'ulteriore riduzione dei prezzi medi (valori medi unitari).



Nel 2007 si è verificata anche una sensibile riduzione della produzione industriale, in conseguenza della quale si è ulteriormente ampliato il grado di propensione all'esportazione del settore (dal 41,1 al 42,4).

Considerando i singoli comparti, si nota che la bilancia commerciale dell'*elettrotecnica*¹² è in attivo nei confronti di tutte le aree d'interscambio (con la sola eccezione dell'Asia orientale) e alla formazione del disavanzo complessivo del settore concorrono tradizionalmente i comparti dell'*elettronica*¹³ e degli *strumenti medici e di precisione*¹⁴.

Per quanto riguarda questi ultimi, nel 2007 il deficit commerciale, in costante ridimensionamento ormai dal 2001, si è ulteriormente ridotto, portandosi a circa 470 milioni di euro, cifra che rappresenta solo il 2,6 per cento del totale degli scambi. Una quota prossima al 50 per cento delle esportazioni di questi articoli è destinata ai partner Ue. Di notevole importanza anche il mercato statunitense, che pesa per il 12,9 per cento sul totale delle vendite; nel 2007 il buon andamento delle esportazioni verso gli Usa e la contemporanea flessione degli acquisti, su cui ha pesato l'apprezzamento del cambio, hanno determinato l'inversione del saldo commerciale nei confronti dell'America settentrionale, diventato positivo. Il surplus più consistente si riferisce, tuttavia, al Medio Oriente, area verso la quale è stato registrato anche il tasso di cre-

¹² In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con il termine *elettrotecnica* o con l'espressione *apparecchi e materiali elettrici* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 311, 312, 313, 314, 315 e 316.

¹³ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione *Prodotti ICT* o il termine *elettronica* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 300, 321, 322 e 323.

¹⁴ In questa sezione e in tutte le tavole e i grafici citati in questo capitolo, con l'espressione *strumenti medici e di precisione* si intende l'insieme delle classi di attività economica ATECO 331, 332, 334, 335.

scita delle esportazioni più consistente (+15,9 per cento). A fronte di una generale despecializzazione dell'industria italiana, in questo comparto rientrano alcune industrie di assoluta eccellenza del *made in Italy*, prima fra tutte quella dell'*occhialeria*; in queste produzioni l'Italia ha una quota di mercato mondiale che oscilla intorno al 30 per cento e che tra il 2006 e il 2007 è passata dal 30,6 al 32,1 per cento. Limitatamente agli *occhiali da sole* il peso dei prodotti italiani è salito al 46,3 per cento (era il 45,5 nel 2006 e il 25,5 nel 1998), con una crescita tra il 2006 e il 2007 superiore a quella dell'altro grande esportatore, la Cina. Il successo di questa industria, strettamente connesso al grande impiego di risorse in termini di innovazione e design, deriva presumibilmente anche dalla percezione che i consumatori hanno dell'importanza di utilizzare un prodotto, oltre che bello, di elevata qualità e conforme alle più stringenti normative sulla sicurezza.

Le esportazioni di *apparecchi e materiali elettrici* sono aumentate tra il 2006 e il 2007 del 10,7 per cento, a fronte di una crescita degli acquisti del 7,4 per cento; il surplus commerciale si è così portato a 4 miliardi di euro che rappresentano un contributo sostanziale al contenimento del deficit aggregato. I principali mercati di sbocco dei prodotti italiani sono la Germania e la Francia; all'Ue nel suo insieme sono destinati i due terzi delle vendite. Nel 2007, tuttavia, il mercato più dinamico è stato quello dell'Europa centro-orientale, nei confronti della quale le esportazioni sono cresciute in media del 27,9 per cento.

L'Italia ha sperimentato nel 2007 un guadagno di due decimi di punto della propria quota di mercato mondiale, salita al 3,8 per cento. L'ampliamento ha riguardato tutti i comparti industriali. Nei *fili e cavi*, ad esempio, la crescita delle esportazioni è stata del 12,1 per cento (con un surplus che, prossimo ai 1.400 milioni di euro, è secondo solo a quello degli strumenti ottici). La quota di mercato mondiale ha raggiunto il 5,7 per cento (era pari al 4,3 per cento nel 1998). Anche per quanto riguarda gli *apparecchi di illuminazione*, la buona dinamica assoluta delle vendite estere (+10,2 per cento) ha avuto un riscontro positivo nel confronto internazionale: per il secondo anno consecutivo la quota di mercato dell'Italia è cresciuta, portandosi al 6,1 per cento.

All'interno del settore considerato, il disavanzo dell'Italia si concentra tradizionalmente nei prodotti di *Information and Communication Technology* (ICT). Nel 2007 il rapporto tra deficit commerciale e totale degli scambi, in peggioramento dalla seconda metà degli anni novanta, si è ulteriormente ampliato, toccando il 42 per cento; si è tuttavia ribaltato, diventando positivo, il saldo della bilancia commerciale nei confronti dell'America settentrionale, per effetto della nuova flessione delle importazioni dagli Stati Uniti. Si è ridimensionato anche il passivo nei confronti dei paesi dell'Asia orientale, a seguito soprattutto del miglioramento della bilancia commerciale con la Corea del Sud.

La domanda mondiale di prodotti ICT ha mostrato nell'ultimo esercizio un tasso di crescita in valore sensibilmente inferiore a quello della media manifatturiera; se nel 2006 i prodotti di questo comparto pesavano per il 12,7 per cento sugli scambi mondiali di merci, nel 2007 questo indicatore è sceso all'11,5 per cento. Se l'accesso a questa tipologia di articoli, soprattutto relativamente all'elettronica di consumo, è sempre più diffuso, gli scambi commerciali che ne derivano si caratterizzano per una diminuzione dei relativi valori medi unitari, indotta tanto dall'avanzata dei produttori a basso costo del lavoro che dal naturale ciclo di vita che caratterizza i prodotti più innovativi. Una quota sempre più rilevante dei traffici, soprattutto delle produzioni più standardizzate, è inoltre costituita da scambi *intra-firm*. La delocalizzazione internazionale della produzione contribuisce a spiegare la perdita di posizioni che accomuna tutte le economie avanzate. La quota italiana è estremamente bassa in queste produ-

zioni; dato il calo del loro peso sul commercio mondiale, questo svantaggio comparato ha tuttavia contribuito a sostenere la quota di mercato dell'Italia sul totale delle esportazioni di merci, come si è visto nel capitolo 4.

**Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a)
di elettronica, elettrotecnica e strumenti di precisione**

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	4,1	3,8	3,3	3,5	3,4	3,4	3,4	3,4	3,2	3,4
Altri paesi europei	5,4	5,0	5,1	6,1	5,1	5,0	5,0	4,3	4,7	4,9
Medio Oriente	4,5	3,8	3,6	4,1	4,4	3,7	3,4	3,4	3,5	4,4
Africa settentrionale	8,3	8,1	7,6	8,4	9,8	9,7	8,3	8,3	7,6	8,3
Africa sub-sahariana	3,9	3,8	3,5	4,1	4,4	3,0	2,9	3,1	2,9	2,9
America settentrionale	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8
America centro-meridionale	1,7	1,5	1,2	1,6	1,1	1,1	1,2	1,1	1,0	1,2
Asia centrale	2,3	2,2	2,6	2,7	2,5	2,2	2,1	2,5	2,5	2,5
Asia orientale	0,7	0,6	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5	0,6
Oceania	1,3	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,6	1,6	1,5	1,8

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.20

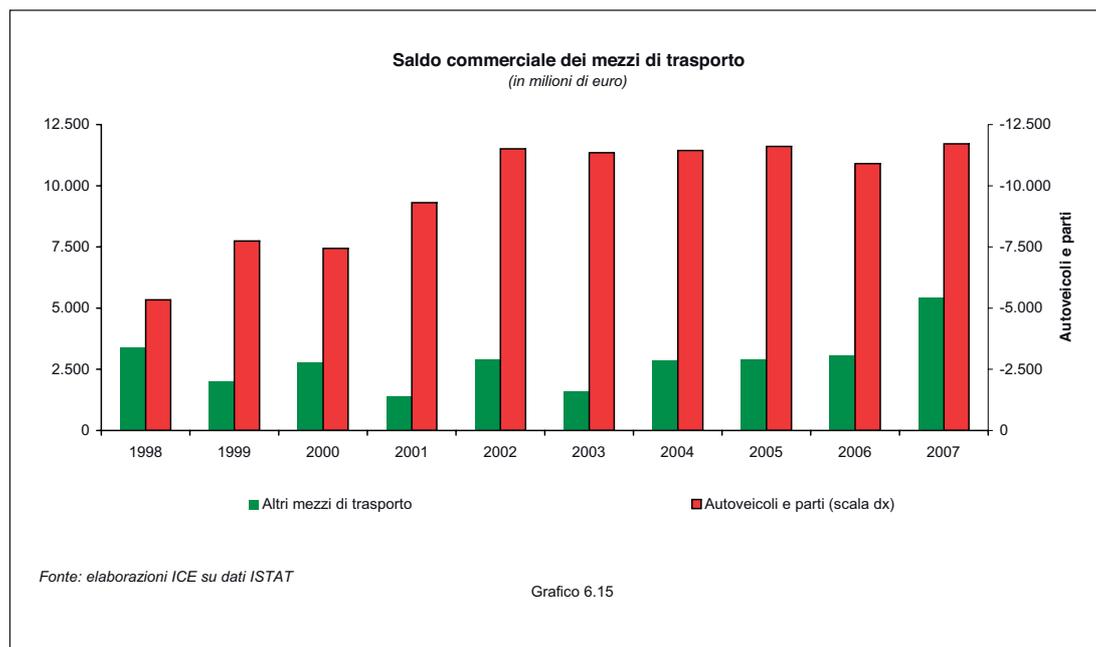
In un settore come questo, in cui i traffici di commercio sono strettamente legati ai fenomeni di internazionalizzazione produttiva, si registra un numero di partecipazioni all'estero delle imprese italiane superiore a quello di settori tradizionalmente più importanti per i nostri flussi commerciali. Tali partecipazioni si concentrano soprattutto nei paesi dell'Asia orientale, comportamento questo che è comune a tutti i grandi gruppi industriali del mondo. Nel corso del 2006, a fronte di un fatturato inferiore, seppure di misura, a quello dell'esercizio precedente, sono aumentati sia il numero di filiali estere di aziende italiane, sia il numero dei loro addetti. All'opposto, le partecipazioni estere in aziende italiane e il numero dei loro addetti sono diminuiti, mentre è risultato in leggera crescita il valore della loro produzione.

6.13 Mezzi di trasporto

Il disavanzo del settore dei mezzi di trasporto si è ridotto per il terzo anno consecutivo nel 2007. L'ampliamento del deficit negli *autoveicoli e parti* (da 10,9 a 11,7 miliardi di euro) è stato più che compensato dalla crescita del surplus relativo agli *altri mezzi di trasporto* (da 3,1 a 5,4 miliardi di euro).

Nel comparto degli *autoveicoli e parti* è stata registrata una crescita delle esportazioni (11,3 per cento) più sostenuta di quella delle importazioni (10,1 per cento) che tuttavia, dato il divario tra i livelli iniziali dei due flussi, non ha impedito un ampliamento del disavanzo. Una quota prossima al 40 per cento delle maggiori importazioni è ascrivibile alla sola Germania, nostro principale mercato d'approvvigionamento e di destinazione; in aumento anche le forniture dalla generalità dei paesi dell'Europa centro-orientale, primo fra tutti la Polonia, sedi di importanti case automobilistiche.

La buona *performance* delle esportazioni italiane è legata al successo delle auto di grande cilindrata e dei veicoli per il trasporto merci; da segnalare, relativamente ai mercati, un valore delle esportazioni verso la Russia triplo rispetto a quello dell'anno precedente.



Nel confronto internazionale la quota di mercato dell'Italia è apparsa nel 2007 in netto miglioramento sia rispetto alle esportazioni mondiali (dal 3,2 al 3,4 per cento) sia rispetto a quelle dell'area dell'euro (dal 7,7 all'8 per cento); tra i principali paesi industriali soltanto la Germania, oltre all'Italia, ha rafforzato la sua posizione, mentre si sono ridotte le quote di mercato mondiale del Giappone (-0,3), degli Stati Uniti (-0,2), della Francia (-0,4) e del Canada (-1). Gli andamenti delle esportazioni di questi paesi devono tuttavia essere valutati alla luce delle scelte strategiche messe in atto dalla principali case automobilistiche: il cambiamento nel panorama degli esportatori, con l'avanzata di alcune economie dell'Est europeo, riflette difatti anche una nuova geografia degli insediamenti produttivi¹⁵.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di mezzi di trasporto

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	6,0	5,7	6,0	5,7	5,5	5,5	5,6	5,6	5,8	6,1
Altri paesi europei	5,4	4,7	5,5	6,8	6,7	6,8	6,2	5,5	4,7	4,5
Medio Oriente	1,1	1,3	1,6	1,6	1,6	1,8	2,1	2,0	1,6	2,2
Africa settentrionale	5,3	4,2	4,5	4,7	4,9	6,0	3,6	3,1	5,3	6,6
Africa sub-sahariana	11,5	2,4	3,9	2,1	2,3	1,8	1,6	1,9	2,1	2,1
America settentrionale	1,4	1,2	1,0	1,0	1,3	1,1	1,1	1,3	1,2	1,3
America centro-meridionale	2,8	3,4	3,9	3,1	3,8	3,5	3,2	2,4	2,5	3,3
Asia centrale	11,6	10,0	2,2	2,1	2,0	1,5	1,4	1,9	1,9	1,7
Asia orientale	1,1	1,2	1,2	1,2	1,7	1,2	1,4	1,1	1,2	1,5
Oceania	1,0	0,9	1,0	1,3	1,3	1,4	1,7	1,5	1,5	2,3

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.21

¹⁵ Per maggiori dettagli si veda "Auto: le fabbriche risorgono ad Est" in questo capitolo.

Per quanto riguarda gli *altri mezzi di trasporto*, a fronte di una leggera riduzione delle importazioni (-1,4 per cento), i flussi commerciali in uscita sono aumentati in media del 24,8 per cento; il maggiore contributo alla loro crescita è da ascrivere all'industria navale, anche se l'incremento delle vendite all'estero ha coinvolto tutti i settori di attività economica. In virtù di questi andamenti, la quota dell'Italia è passata dal 3,2 al 3,9 per cento del mercato mondiale; nella sola cantieristica navale, la crescita è stata ancora più marcata (dal 4,7 al 6,1 per cento) e l'incremento di quota ha più che compensato la perdita sperimentata nel 2006. Analoga considerazione può essere ripetuta per il comparto dei motocicli, in cui la quota dell'Italia è tornata sui livelli del 2000 (9,3 per cento).

6.14 Altri prodotti dell'industria manifatturiera

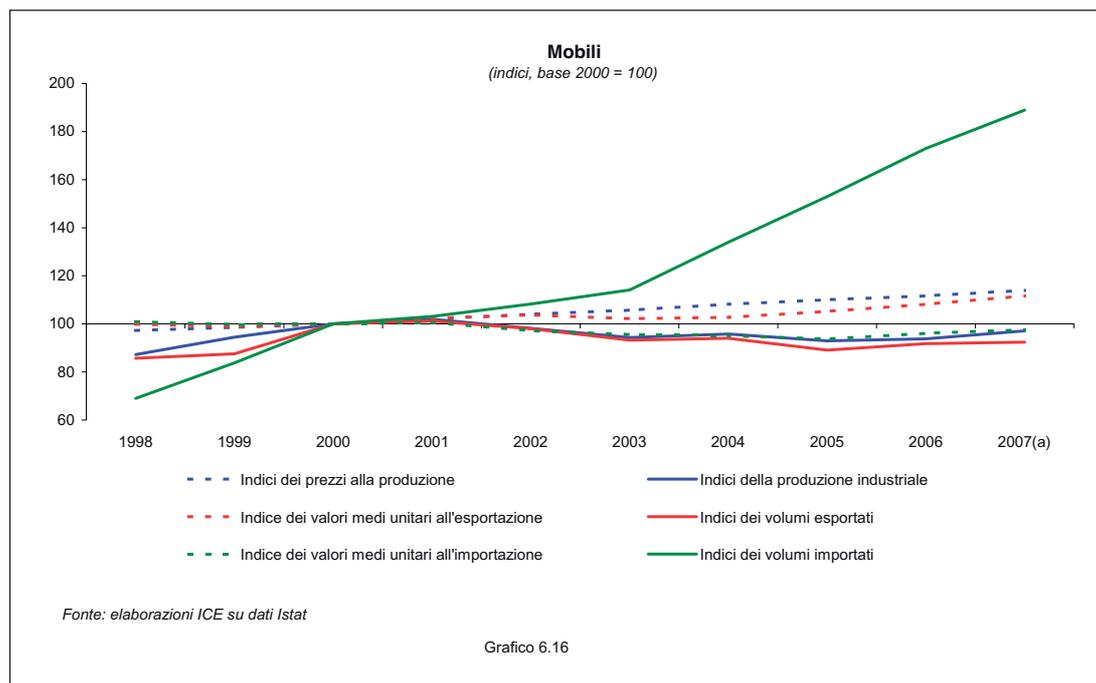
Mobili

L'avanzo dell'interscambio commerciale di mobili è aumentato per il secondo anno consecutivo, nonostante una crescita in valore delle esportazioni (+3,9 per cento) ancora una volta sensibilmente inferiore a quella delle importazioni (+10,9 per cento). Questo divario ha caratterizzato tutti gli anni più recenti, generando un progressivo deterioramento del saldo normalizzato che tra il 1997 e il 2007 è passato dall'85,5 al 66,9 per cento. Per il terzo anno consecutivo i valori medi unitari d'esportazione sono aumentati più di quanto abbiano fatto i prezzi alla produzione, calmierati presumibilmente da una più intensa sostituzione di alcune fasi più a monte della filiera produttiva con semilavorati realizzati all'estero. Le quantità importate hanno continuato a mostrare una dinamica piuttosto sostenuta, a fronte di esportazioni sostanzialmente invariate nella valutazione a prezzi costanti.

Le esportazioni in valore sono comunque cresciute per il terzo anno consecutivo, e questa circostanza appare di un certo rilievo se si considerano le variazioni negative degli anni precedenti. Il comparto delle *sedie e divani* è stato l'unico in cui la tendenza ha continuato ad essere declinante (-4,6 per cento tra il 2006 e il 2007). D'altra parte, anche i valori delle importazioni sono aumentati in tutti i comparti, con una punta del 16 per cento per *sedie e divani*.

Il principale mercato di destinazione dei mobili italiani è la Francia, in cui le esportazioni sono cresciute dell'1,3 per cento, seguita dal Regno Unito e dalla Germania, dove invece esse sono diminuite. Di nuovo in calo, seppure di misura, anche le esportazioni verso gli Stati Uniti (-0,9 per cento). Il mercato più dinamico è stato la Russia, con una crescita del 14,9 per cento; nell'arco dell'ultimo quinquennio il valore dell'export verso questo importante partner commerciale è raddoppiato, giungendo ad uguagliare quello relativo agli Stati Uniti.

La quota di mercato mondiale detenuta complessivamente dall'Unione europea è aumentata di un punto percentuale tra il 2006 e il 2007, anche in virtù del maggior peso che gli scambi intra-europei hanno assunto a seguito dell'apprezzamento del valore esterno dell'euro; in tale contesto si è interrotta anche la lunga tendenza discendente della quota italiana, stabile all'11 per cento del mercato mondiale (16,8 per cento nel 1998). Si è rafforzata la posizione di alcuni esportatori europei, come la Polonia, la cui quota è passata tra il 1998 e il 2007 dal 3,8 al 5,9 per cento. Tuttavia, la leadership mondiale del settore appartiene ormai alla Cina, che ha guadagnato ben due punti percentuali in un solo esercizio, arrivando al 18,7 per cento (4,9 per cento nel 1998). Tutti i principali esportatori di mobili, tra cui il Canada e gli Stati Uniti, hanno riscontrato considerevoli difficoltà nel reagire alla pressione esercitata dalla



concorrenza dei prodotti cinesi e di altre economie emergenti asiatiche ed europee. Solo la Germania, in virtù dei suoi legami commerciali e produttivi con i mercati dell'Europa centro-orientale, dopo un'iniziale fase di ripiegamento, è riuscita a recuperare posizioni e la sua quota sulle esportazioni mondiali ha raggiunto nel 2007 il 9,3 per cento, superando il livello che poteva vantare nel 1998.

Quote di mercato dell'Italia sulle esportazioni mondiali(a) di mobili

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006(b)	2007(b)
Unione europea	25,7	23,8	23,4	23,5	23,2	22,6	21,9	20,7	20,2	19,1
Altri paesi europei	32,1	29,2	30,0	32,6	31,3	30,3	31,5	30,7	31,4	30,4
Medio Oriente	36,9	34,3	33,0	34,0	30,1	24,4	22,8	20,3	20,6	21,0
Africa settentrionale	37,3	46,3	36,8	41,6	37,5	33,9	33,5	35,3	32,1	28,4
Africa sub-sahariana	23,6	20,5	20,3	23,0	22,4	20,5	17,1	14,3	12,1	11,9
America settentrionale	8,1	7,5	7,8	8,2	8,0	7,4	6,1	4,8	3,9	4,0
America centro-meridionale	6,7	6,9	5,7	6,5	6,3	5,2	5,3	5,4	5,6	5,8
Asia centrale	36,2	30,7	29,3	32,1	32,3	23,7	24,3	14,7	12,3	11,1
Asia orientale	11,2	10,0	9,1	9,0	9,8	9,5	8,2	7,0	6,9	6,8
Oceania	16,6	13,2	13,1	13,6	12,2	10,9	10,3	8,5	7,5	7,1

(a) Vedi nota a della tavola 6.7

(b) Dati provvisori

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

Tavola 6.22

L'andamento delle esportazioni italiane non può comunque essere valutato senza tenere in considerazione gli intensi processi di delocalizzazione produttiva, soprattutto nei confronti dei paesi dell'Europa centro-orientale, che il settore ha attivato sin dalla fine degli anni novanta. Lo spostamento di intere fasi della produzione verso aree a minore costo della mano d'opera è una delle strategie competitive attuate dalle nostre imprese, in risposta alle crescenti pressioni competitive esercitate da alcune economie emergenti. Per quanto riguarda le sedie, ad esempio, è in atto un pro-

cesso di sostituzione tra le esportazioni dell'Italia centro-orientale, particolarmente specializzata in questi prodotti, e quelle dei paesi in cui le stesse aziende hanno creato insediamenti produttivi; nel comparto dei divani, localizzato in prevalenza in aree relativamente meno attive nei processi di frammentazione internazionale della produzione, le esportazioni sono risultate mediamente più dinamiche, anche se l'Italia ha perso la propria posizione di primo esportatore mondiale.

Dopo la crescita sperimentata nel 2006 (+11,8 per cento), le esportazioni italiane di *gioielleria e oreficeria* sono ulteriormente aumentate nel 2007 (+4 per cento). Il surplus si è invece mantenuto sui livelli dell'anno precedente, a seguito di un aumento delle importazioni del 10,9 per cento. Il principale mercato di riferimento per le esportazioni è quello statunitense, nonostante la riduzione delle vendite (-19,9 per cento) che si è verificata tra il 2006 e il 2007; seguono gli Emirati Arabi Uniti (+25,9 per cento) e la Svizzera (+14,4 per cento). Da segnalare la buona crescita tendenziale sperimentata anche nei confronti di alcuni mercati emergenti, quali la Turchia, la Russia e la Polonia.

6.15 Servizi

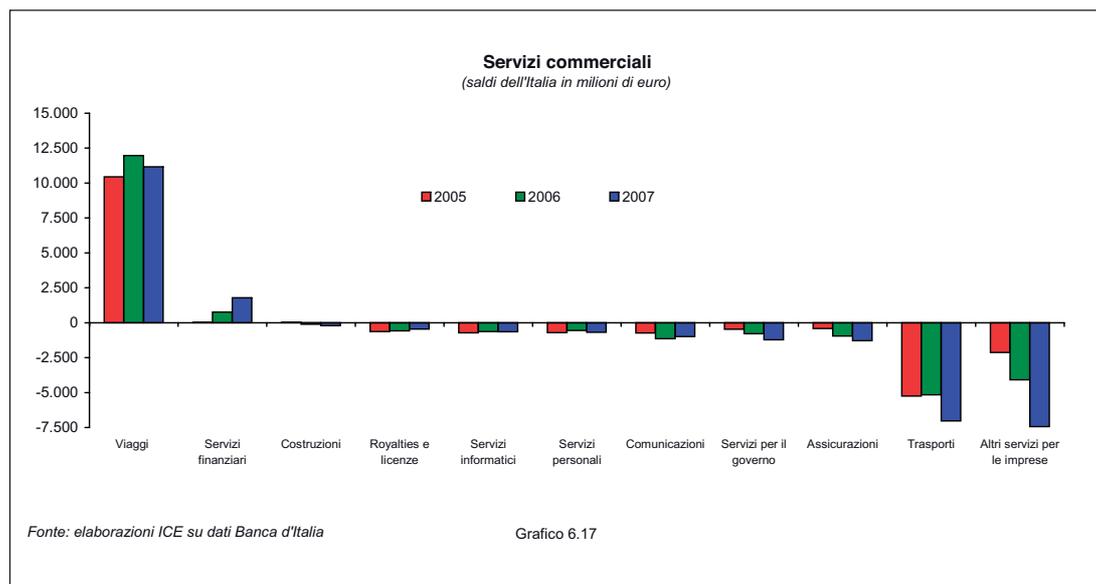
Per il terzo anno consecutivo i crediti per servizi (+3,7 per cento) sono cresciuti nel 2007 meno di quanto abbiano fatto le esportazioni di beni (+8 per cento); d'altro canto, gli acquisti di servizi dall'estero (+10,5 per cento) sono aumentati più delle importazioni di beni (+4,4 per cento).

Dopo l'interruzione del 2004, anno in cui l'interscambio di servizi aveva generato un saldo positivo, le esportazioni sono state costantemente inferiori alle importazioni e il disavanzo si è ampliato progressivamente, fino a raggiungere nel 2007 circa 7 miliardi di euro, pari al 4,1 per cento del totale degli scambi.

Nel settore dei *viaggi* l'Italia resta caratterizzata da forti vantaggi comparati e il surplus del settore, che si è attestato nel 2007 su una cifra prossima agli 11,2 miliardi, continua a dare il contributo positivo principale al saldo totale dei servizi. Nel 2007, tuttavia, le spese degli italiani sono cresciute a un tasso dell'8,4 per cento, superiore a quello registrato per gli acquisti dell'estero (+2,5 per cento), determinando una riduzione del surplus di circa 800 milioni di euro.

Da segnalare, tra le voci in attivo, anche quella relativa ai servizi finanziari. In questo caso, il saldo del settore è diventato positivo a partire dal 2005. L'anno scorso l'avanzo è nettamente migliorato, sfiorando i 1.800 milioni di euro, in virtù soprattutto della vivacità delle esportazioni (+77,9 per cento), il cui peso sul totale dei crediti per servizi è passato in un solo anno dal 2 al 3,5 per cento.

All'opposto, l'Italia sconta una situazione di deficit strutturale in molte altre categorie di servizi, tra le più importanti delle quali figurano i trasporti. Le cessioni relative a questa voce sono state nel 2007 meno vivaci (+0,9 per cento) degli acquisti (+10,9 per cento), con conseguente peggioramento di un disavanzo già piuttosto elevato, anche in relazione al totale scambiato. A questa voce si possono ascrivere anche le spese destinate al trasporto delle persone, le cui variazioni sono da leggersi congiuntamente a quelle dei viaggi, sia professionali che per turismo. Si deve inoltre considerare il fatto che esiste una strettissima relazione tra la crescita del commercio di servizi di trasporto e quella dell'interscambio di merci, di cui essi rappresentano una delle componenti di costo. I valori scambiati risentono inoltre delle variazioni dei prezzi delle materie prime energetiche.



All'ampliamento del deficit hanno concorso anche gli acquisti registrati nella categoria residuale degli altri servizi alle imprese, la cui incidenza sull'interscambio totale è in continuo aumento e il cui deficit (7,4 miliardi di euro) ha superato nel 2007 quello ascrivibile ai trasporti. L'aumento dei crediti è stato del 4,3 per cento, con andamenti piuttosto diversi tra le varie sottovoci; le importazioni sono cresciute invece in media del 15,4 per cento, con tassi sostanzialmente simili nei singoli settori. Nel dettaglio, il comparto che maggiormente ha concorso all'aumento del disavanzo è stato quello del leasing operativo, il cui deficit è passato in un solo anno da 3 a 4,3 miliardi di euro; al risultato complessivo si è addivenuti a seguito di un notevole incremento degli acquisti di questa tipologia di servizi (+19,5 per cento), a fronte di una altrettanto forte flessione delle vendite.

Tornando ai dati aggregati, si nota che la crescita delle esportazioni italiane di servizi non ha tenuto il passo della domanda internazionale. La quota di mercato mondiale dell'Italia si è quindi ridotta di due decimi di punto, portandosi nel 2007 al 3,3 per cento e accentuando una tendenza negativa in corso dal 2004. Nella graduatoria degli esportatori di servizi commerciali l'Italia è stata scavalcata dalla Cina, che ha occupato la settima posizione. In realtà tutti i principali paesi esportatori hanno sperimentato riduzioni di quota nel 2007, tranne la Germania e la Spagna. È cresciuta considerevolmente la quota dell'Irlanda, che ha raggiunto la decima posizione, mentre quella dell'India è rimasta al 2,7 per cento.

Il settore dei servizi rappresenta nel suo insieme una parte consistente degli investimenti diretti esteri italiani, sia in uscita che in entrata. Per quanto riguarda l'internazionalizzazione attiva, il numero delle partecipazioni all'estero e il valore del fatturato sono aumentati in tutti i comparti nel 2006; il numero degli addetti è diminuito soltanto nelle filiali operanti nei settori delle costruzioni e delle telecomunicazioni. Gli investimenti di capitale più consistenti del 2006 sono stati realizzati nel comparto della produzione e della distribuzione di energia elettrica. Il commercio all'ingrosso continua ad avere un peso predominante nell'internazionalizzazione del settore, anche se nell'ultimo periodo d'osservazione il fatturato delle imprese estere partecipate è cresciuto meno della media degli altri settori.

Anche dal lato delle partecipazioni in entrata è il settore del commercio ad attrarre i maggiori investimenti; nel 2006, tuttavia, il numero delle multinazionali estere con presenze in Italia è diminuito in questo settore come in tutti gli altri, con l'unica eccezione delle costruzioni. Considerando il fatturato delle partecipate estere in Italia nei servizi, si notano invece tendenze opposte: le costruzioni sono l'unico settore nel quale tale variabile ha fatto registrare una flessione.

IL RUOLO DELLE IMPRESE CHIMICHE ITALIANE A CAPITALE ESTERO

della Direzione Centrale Analisi Economiche – Internazionalizzazione di Federchimica

1. Entità della presenza estera nella chimica italiana

L'industria chimica in Italia impiega circa 127 mila addetti, caratterizzati da livelli di qualifica e formazione decisamente superiori alla media dell'industria, e nel 2007 ha superato i 57 miliardi di euro di produzione confermandosi al quarto posto a livello europeo (dopo Germania, Francia e Regno Unito). Negli anni recenti il settore si è dimostrato capace di crescere sui mercati internazionali:

- la propensione all'export ha raggiunto il 38 per cento con un progresso di 7 punti percentuali in 10 anni;
- la performance all'export è stata in linea con gli altri grandi produttori europei (risultando persino migliore di Francia e Regno Unito);
- permane una situazione di disavanzo commerciale (quasi 11 miliardi nel 2007), ma questo si concentra nella chimica di base mentre la chimica fine e specialistica – area di specializzazione della chimica in Italia – mostra un surplus pari a 877 milioni di euro, in crescita per il terzo anno consecutivo.

E' noto che l'Italia si posiziona tra gli ultimi paesi dell'Ocse in quanto a capacità di attrarre investimenti diretti esteri. In effetti, considerando il complesso dell'industria manifatturiera italiana, solo il 10 per cento circa degli addetti lavora in imprese estere a fronte di una media europea pari al 21 per cento. Il quadro che emerge con riferimento alla chimica e farmaceutica è decisamente più positivo. Con una quota delle imprese estere pari al 52 per cento del valore della produzione e al 44 per cento degli addetti, l'industria chimica e farmaceutica si caratterizza come il settore in Italia a più forte presenza estera. Si tratta di quote in linea con la media europea a testimonianza del fatto che ciò deve essere considerato non già come un sintomo di impoverimento dell'industria chimica italiana ma, al contrario, come un indice di capacità di attrazione¹.

Presenza estera in Italia e in Europa
(quota % sul totale degli addetti)

	Italia	Europa
Industria manifatturiera	10	21
Chimica e farmaceutica	44	42

(1) Ultimo anno disponibile

(2) Media europea basata sui seguenti 17 Paesi membri: Austria, Bulgaria, Rep. Ceca, Estonia, Italia, Lettonia, Paesi Bassi, Slovenia, Spagna, Francia, Lituania, Ungheria, Portogallo, Slovacchia, Svezia

Fonte: Eurostat

Tavola 1.1

¹ Confronto europeo per la chimica esclusa farmaceutica non disponibile.

Federchimica ha recentemente condotto un'indagine di approfondimento su un campione di circa 50 imprese chimiche a capitale estero (farmaceutica esclusa)². Sono stati affrontati quattro temi di grande rilevanza: le dimensioni e le caratteristiche della presenza, i vantaggi del fare chimica nel nostro Paese, l'attività di ricerca e innovazione, il ruolo positivo nei confronti del sistema socio-economico italiano. Qui di seguito si focalizza l'attenzione su quest'ultimo aspetto in quanto parte più originale dell'analisi e di grande rilevanza per le implicazioni di politica industriale.

Si stima che le imprese chimiche a proprietà estera, dotate in Italia di una presenza non solo commerciale ma anche produttiva, siano 288 per un valore della produzione pari a quasi 17 miliardi di euro (2005) corrispondente al 36 per cento circa del totale. Vi lavorano quasi 40 mila addetti, vale a dire il 31 per cento circa dell'occupazione complessiva del settore. Normalmente il loro insediamento in Italia non è finalizzato solo a servire l'ampio mercato locale, ma anche a utilizzare il Paese come base produttiva per servire i mercati esteri. In effetti, con una propensione all'export superiore alla media del comparto (41 per cento contro 29 per cento), esse generano circa il 43 per cento delle esportazioni settoriali. La presenza estera non si è peraltro ridotta negli anni recenti: solo un quinto delle imprese, infatti, dichiara di avere diminuito la produzione realizzata in Italia, mentre nel 27 per cento dei casi la quota italiana sulla produzione totale del gruppo di riferimento è persino aumentata.

Le imprese estere nella chimica in Italia

	Imprese estere	Quota % su totale chimica in Italia
Imprese con produzione in Italia (numero)	288	16
Valore della produzione in Italia (miliardi di euro)	16,8	36
Export (miliardi di euro)	6,6	43
Investimenti fissi (milioni di euro)	566,4	39
Addetti (migliaia)	39,5	31
Indotto in Italia (miliardi di euro)	9,5	-
Addetti incluso indotto (migliaia)	85,5	-

(1) Ultimo anno disponibile

(2) Tutte le elaborazioni escludono le imprese estere attive in Italia a livello commerciale

(3) Dal valore della produzione in Italia sono escluse le importazioni dalla casa madre

(4) Indotto attivato tramite gli acquisti di beni e servizi da fornitori italiani

Fonte: Istat, Ice-Reprint e stime Federchimica

Tavola 1.2

Dall'entità e dalla natura della presenza estera emerge dunque che la chimica italiana ha elementi significativi di capacità di attrazione, nonostante le difficoltà connesse all'elevato costo dell'energia e alle inefficienze della burocrazia.

2. Caratteristiche delle imprese chimiche a capitale estero

La politica industriale, intesa anche come politica di promozione della competitività, sempre più considera le imprese a capitale estero come un punto di riferimento importante. Da un lato, perché l'attrazione degli investimenti diretti esteri è di per sé un potente indicatore di competitività (o, al contrario, di scarsa competitività).

² L'Indagine completa "Il ruolo delle imprese chimiche a capitale estero in Italia" sarà a breve disponibile sul sito di Federchimica (www.federchimica.it). Il campione dell'Indagine ricopre circa la metà dell'universo di riferimento in termini sia di addetti, sia di valore della produzione.

Dall'altro, perché la letteratura ha dimostrato l'impatto largamente positivo sul Paese ospitante delle imprese estere. Una delle ragioni consiste nel fatto che esse tendono a presentare caratteristiche che comportano livelli di produttività e redditività superiori rispetto alle imprese locali.

Nel settore chimico le imprese a capitale estero hanno un fatturato per addetto superiore rispetto alla media di settore dell'11 per cento. Parte di questo differenziale potrebbe dipendere dalla difficoltà di escludere dai dati le filiali prevalentemente commerciali. In ogni caso sembra emergere una maggiore produttività delle imprese estere. Rispetto alla media di settore, esse presentano un costo del lavoro per dipendente decisamente maggiore che, con tutta probabilità, riflette un grado di qualificazione del personale più elevato.

Senza dubbio la maggiore produttività è legata al fatto che le imprese estere sono normalmente di grandi dimensioni. E' noto, infatti, che la produttività tende ad aumentare con la dimensione aziendale. La dimensione media delle imprese chimiche a capitale estero è di 140 addetti, mentre nell'insieme del settore è pari a 55 addetti (peraltro, anche quando la filiale italiana è piuttosto piccola, bisogna tenere conto che fa parte di un gruppo multinazionale). In effetti in Italia una parte considerevole delle imprese chimiche di grandi dimensioni è a capitale estero, tanto che queste rappresentano il 49 per cento dell'occupazione complessiva nelle imprese sopra i 250 addetti. Inoltre, delle circa quaranta imprese chimiche con un valore della produzione in Italia superiore ai 200 milioni di euro, 24 sono estere.

Parametri caratteristici dell'industria chimica in Italia
(migliaia di euro, salvo diversa indicazione)

	Imprese estere	Imprese in Italia
Fatturato per addetto	426	382
Costo del lavoro per dipendente	52	41
Investimenti per addetto	13	10
Propensione all'export (%)	41	29
Addetti per impresa (numero)	140	55
Quota sull'occupazione complessiva nelle imprese con più di 250 addetti (%)	49	-

(1) Stima sulla dimensione media delle imprese in Italia ottenuta escludendo le imprese con meno di 5 addetti

Fonte: Ice-Reprint, Istat

Tavola 2.1

La maggiore produttività non deriva unicamente dal fattore dimensionale. Un recente studio sul settore in Italia ha dimostrato, mediante analisi econometriche e di propensity score matching³, che il differenziale a favore delle imprese estere in termini di produttività e costo del lavoro non dipende soltanto dalla dimensione media o da una diversa distribuzione geografica e settoriale, ma è – almeno in parte – attribuibile proprio alla proprietà estera. Viene, inoltre, escluso che il differenziale sia derivato dalla preferenza delle imprese estere, in caso di acquisizione, verso le imprese italiane migliori (cosiddetto cherry picking effect).

³ Tecnica di campionamento che consente di confrontare il campione delle imprese a controllo estero con imprese nazionali che presentano caratteristiche simili in termini di dimensione, localizzazione geografica, distribuzione settoriale e intensità di capitale fisico. Risultati analoghi sono stati ottenuti da F. Onida, "Le multinazionali estere in Lombardia e in Italia", Egea, 2007 e da R. Crinò, "Partecipazione estera e performance economica in Lombardia", Rapporto ICE 2006-2007.

3. Contributo positivo delle imprese chimiche estere alla realtà socio-economica italiana

Le imprese estere creano valore al di fuori dei confini aziendali e, per molti versi, generano vere e proprie esternalità positive. I numerosi canali attraverso cui ciò avviene sono emersi a seguito di una serie di interviste condotte da Federchimica coinvolgendo i manager di un buon numero di imprese chimiche a capitale estero.

3.1 Indotto

Le imprese chimiche a proprietà estera, attraverso i loro acquisti di beni e servizi, generano in Italia un indotto. Si potrebbe pensare che sia limitato in quanto gli acquisti sono gestiti dalla casa madre e, di conseguenza, non coinvolgono fornitori italiani. In realtà questi ultimi soddisfano circa il 64 per cento degli acquisti. Si arriva pertanto a stimare un indotto pari a 9.5 miliardi di euro⁽⁴⁾ e un'occupazione indiretta attivata di circa 46 mila addetti. Emerge cioè che le filiali estere di gruppi internazionali intrecciano intensi legami con il tessuto economico e produttivo italiano.

3.2 Ricerca e innovazione

Un aspetto di grande valore della presenza estera nella chimica italiana è il suo ruolo con riferimento alla ricerca e innovazione. In effetti

- *il 72 per cento delle imprese estere, dotate di una presenza produttiva, fa R&S nel nostro Paese;*
- *sono circa 2.400 i ricercatori chimici italiani che lavorano in imprese a proprietà estera e la loro quota sul totale degli addetti risulta in crescita (attualmente pari al 6 per cento).*

L'incidenza sulla spesa settoriale di R&S è stimata intorno al 37 per cento, ma raggiunge addirittura il 57 per cento se si considerano solo le forme di ricerca più strutturata. Molte Pmi chimiche italiane, infatti, fanno ricerca in modo poco sistematico, basandosi tipicamente sull'esperienza e sulla creatività⁵. Le imprese estere mostrano, inoltre, una più intensa collaborazione con la ricerca pubblica, che coinvolge il 43 per cento delle stesse a fronte di una media di settore ferma al 28 per cento.

In Italia le imprese chimiche a capitale estero tendono a fare ricerca applicata e/o sviluppo prodotti. Ciò è favorito dalla numerosità di clienti vivaci e aperti alla sperimentazione, dall'eccellenza dei ricercatori e addetti chimici italiani nella lettura e interpretazione delle esigenze del mercato, dalle doti di creatività e problem solving che consentono di individuare rapidamente soluzioni innovative ed efficaci. In un buon numero di casi, nell'ambito di un processo diffuso di centralizzazione e razionalizzazione dell'attività di ricerca, l'Italia si è affermata quale centro di competenza per tutto il gruppo in determinate aree di specializzazione.

⁴ Si tratta di una stima prudente in quanto non tiene conto dell'indotto generato dalle filiali prevalentemente commerciali.

⁵ Federchimica, 2006, "Innovare nelle imprese di chimica fine e specialistica", disponibile sul sito (www.federchimica.it) dal prossimo settembre.

R&S realizzata dalle imprese estere in Italia

Spese di R&S	
Milioni di euro	211
Quota sulla R&S totale della chimica	37%
Quota sulla R&S strutturata della chimica	57%
Addetti alla R&S	
Numero	circa 2400
Quota % sul totale addetti	6%
Var. % 2002-2006	-0,9%
Collaborazione con la ricerca pubblica	
Quota % di imprese	43%

Fonte: Federchimica, Istat

Tavola 3

A parte alcuni casi di grande rilievo nazionale, la ricerca di base tende a non essere realizzata in Italia. Ciò dipende dal fatto che i centri di ricerca pubblica italiani difficilmente rientrano in quel network internazionale di cui si avvalgono le imprese estere. Nonostante la dimensione aziendale e la forte impronta manageriale del responsabile della ricerca, che favoriscono indubbiamente il dialogo con la ricerca pubblica, le difficoltà evidenziate sono coerenti con quanto esprimono le Pmi chimiche italiane, cioè la scarsa apertura alla collaborazione con il mondo produttivo e un'eccessiva polverizzazione che rende difficile identificare centri di eccellenza dotati di sufficiente massa critica su ben definite aree di ricerca.

Complessivamente le imprese estere tendono quindi a valorizzare una vocazione italiana verso la ricerca applicata e lo sviluppo prodotti piuttosto che svolgere un ruolo complementare rispetto alle imprese nazionali sulla ricerca di base.

Le imprese estere – operando in un settore come quello chimico che fornisce essenzialmente beni intermedi ad ampio spettro di utilizzo – costituiscono un fattore di crescita e di competitività per tutto il sistema produttivo italiano. Per le imprese clienti italiane – industriali o chimiche a valle della filiera – la forte presenza estera comporta la possibilità di lavorare in partnership con attori, spesso leader a livello mondiale, per lo sviluppo di prodotti innovativi anche tailor made. E' noto che le Pmi, in particolare nei settori tradizionali, difficilmente sono in grado di fare ricerca strutturata e tendono ad acquisire l'innovazione dall'esterno. Una multinazionale chimica può allora essere un partner vincente:

- *avendo una presenza radicata in Italia, condivide la cultura dei clienti e, di conseguenza, è in grado di interpretarne al meglio le esigenze;*
- *la grande dimensione e il respiro internazionale fanno sì che l'innovazione sia fortemente basata sulla ricerca strutturata, che richiede risorse finanziarie, capitale umano altamente qualificato e apparecchiature sofisticate;*
- *operando nel mercato globale, anche singole nicchie assumono la necessaria massa critica;*
- *l'approccio alla ricerca è manageriale e la gestione dei progetti efficiente, grazie a screening e reporting sistematici.*

3.3 Competitività e apertura ai mercati internazionali

Le imprese chimiche a proprietà estera rappresentano uno stimolo per i clienti e i fornitori italiani ad allargare i propri orizzonti oltre i confini nazionali ed europei, infatti

- fanno loro conoscere nuovi mercati;
- la domanda che esprimono tende ad innalzare gli standard qualitativi di tutta la filiera in cui sono inserite;
- la centralizzazione degli acquisti offre a imprese italiane (ad esempio di macchinari) l'opportunità di affermarsi quali fornitori per tutto il gruppo a livello europeo o mondiale.

3.4 Formazione e sviluppo di competenze professionali

Le imprese a capitale estero contribuiscono alla formazione delle risorse umane per tutto il sistema, generando un patrimonio a cui attingono anche le Pmi chimiche e non:

- integrano sostanzialmente le competenze specialistiche che fornisce l'Università;
- creano cultura manageriale ma anche cultura internazionale, cioè capacità di adattarsi velocemente alle diverse realtà locali e di assumere l'innovazione come atteggiamento mentale;
- riconoscono grande attenzione ai giovani e, facendo formazione presso scuole e università anche attraverso strumenti innovativi, diffondono la cultura scientifica e di impresa.

3.5 Modelli organizzativi avanzati

Un altro aspetto di grande rilevanza riguarda l'introduzione di modelli organizzativi avanzati, che rappresentano un punto di riferimento e tendono a diffondersi anche nelle Pmi italiane (chimiche e non) per effetti di imitazione, attraverso la mobilità delle persone, all'interno delle filiere. Le imprese estere, infatti,

- possono attingere alle best practice generate in tutto il mondo;
- contribuiscono a generare nuovo know how, grazie alla qualità del management e alla continua tensione al miglioramento;
- considerano i modelli organizzativi come uno strumento importante per sviluppare la produttività e il potenziale dei collaboratori;
- generano alchimie vincenti, ad esempio combinando la creatività e la propensione ad innovare tipicamente italiana con la capacità di fare sistema, favorita dall'introduzione di processi organizzativi strutturati.

3.6 Cultura aziendale e responsabilità sociale

La leadership di mercato impone alle imprese a proprietà estera di essere leader anche nella responsabilità sociale:

- in presenza di una struttura articolata e "dispersa" su diversi Paesi, un'intensa attività formativa è volta a creare cultura aziendale, intesa come l'appartenenza di tutti i collaboratori in tutto il mondo a principi e valori condivisi che devono ispirare i comportamenti quotidiani;

- *il perseguimento del miglioramento continuo, la presenza globale e l'importanza riconosciuta alla reputazione inducono ad anticipare i vincoli normativi (ad esempio in tutta l'area della sicurezza, salute e del rispetto ambientale).*

3.7 Cultura associativa

Nel settore chimico le imprese estere sono portatrici di una forte cultura associativa e rappresentano, in tale ambito, una risorsa e un fattore di stimolo; basti pensare che, da esse, proviene il 70 per cento dei partecipanti ai gruppi di lavoro tecnico-scientifici di Federchimica. Queste imprese

- *considerano come un vero valore lo scambio di informazioni, la condivisione di pratiche aziendali e modelli, il benchmarking;*
- *vivendo il confronto internazionale, sono potenti “sensori” della competitività di sistema italiana e attori in grado di suggerire modelli più efficaci sulla base dell'esperienza di altri Paesi;*
- *essendo spesso di grandi dimensioni, possono impegnare personale tipicamente di staff in un'attività che esula parzialmente dal business aziendale in senso stretto.*

La forte partecipazione alla vita associativa delle imprese chimiche a capitale estero dipende anche dal fatto che la loro presenza in Italia, per la natura stessa del settore, è radicata e comporta una logica complessiva e non soltanto attenta al Paese inteso come mercato di destinazione dei propri prodotti. Quasi sempre, infatti, la presenza è di natura produttiva e, anche quando prevalentemente commerciale, richiede comunque risorse umane altamente qualificate e opportunamente formate, innovazione, gestione attenta a livello ambientale e della sicurezza.

3.8 Salute, sicurezza e ambiente

Proprio nell'area di salute, sicurezza e ambiente (HSE) il contributo delle imprese estere alla diffusione delle best practice è di grandissimo rilievo. Rispetto alle imprese attive solo sul mercato locale, ciò che caratterizza le imprese a capitale estero non è tanto l'attenzione ai temi di HSE – condivisa da tutte le imprese del settore – quanto l'approccio avanzato da un punto di vista organizzativo e gestionale. Salute, sicurezza e rispetto ambientale, infatti, non si conseguono semplicemente rispettando le norme e adottando comportamenti di “buon senso”, ma richiedono specifiche competenze tecniche e manageriali, procedure, tecnologie e sistemi di gestione.

In effetti, molte delle iniziative e dei corsi di formazione organizzati da Federchimica nascono dallo stimolo delle imprese estere. Il caso più emblematico è quello di Responsible Care® – il programma a base volontaria con il quale le imprese chimiche adottano un sistema volto a migliorare continuamente prodotti, processi e comportamenti – che è nato in Canada e si è andato diffondendo in tutto il mondo proprio attraverso l'esperienza delle imprese estere.

4. Implicazioni di politica industriale

Uno degli aspetti che emerge con più forza dalle interviste alle imprese a capitale estero è il fatto che queste si sentono parte integrante della realtà in cui operano, in una parola italiane. Come sosteneva Porter, infatti, quello che conta non è la nazionalità del capitale quanto la nazionalità delle produzioni.

Nella percezione delle imprese a proprietà estera vi sono numerosi punti di forza del fare chimica in Italia. D'altro canto, non si possono non considerare gli svantaggi dell'operare nel nostro Paese. Questo tema, infatti, è particolarmente sentito dalle imprese estere che – come parte di gruppi internazionali – si trovano per molti versi a competere con le altre filiali del gruppo. Si tratta di fattori di penalizzazione tristemente noti e comuni a tutti i settori industriali perché legati alle inefficienze del Sistema Paese.

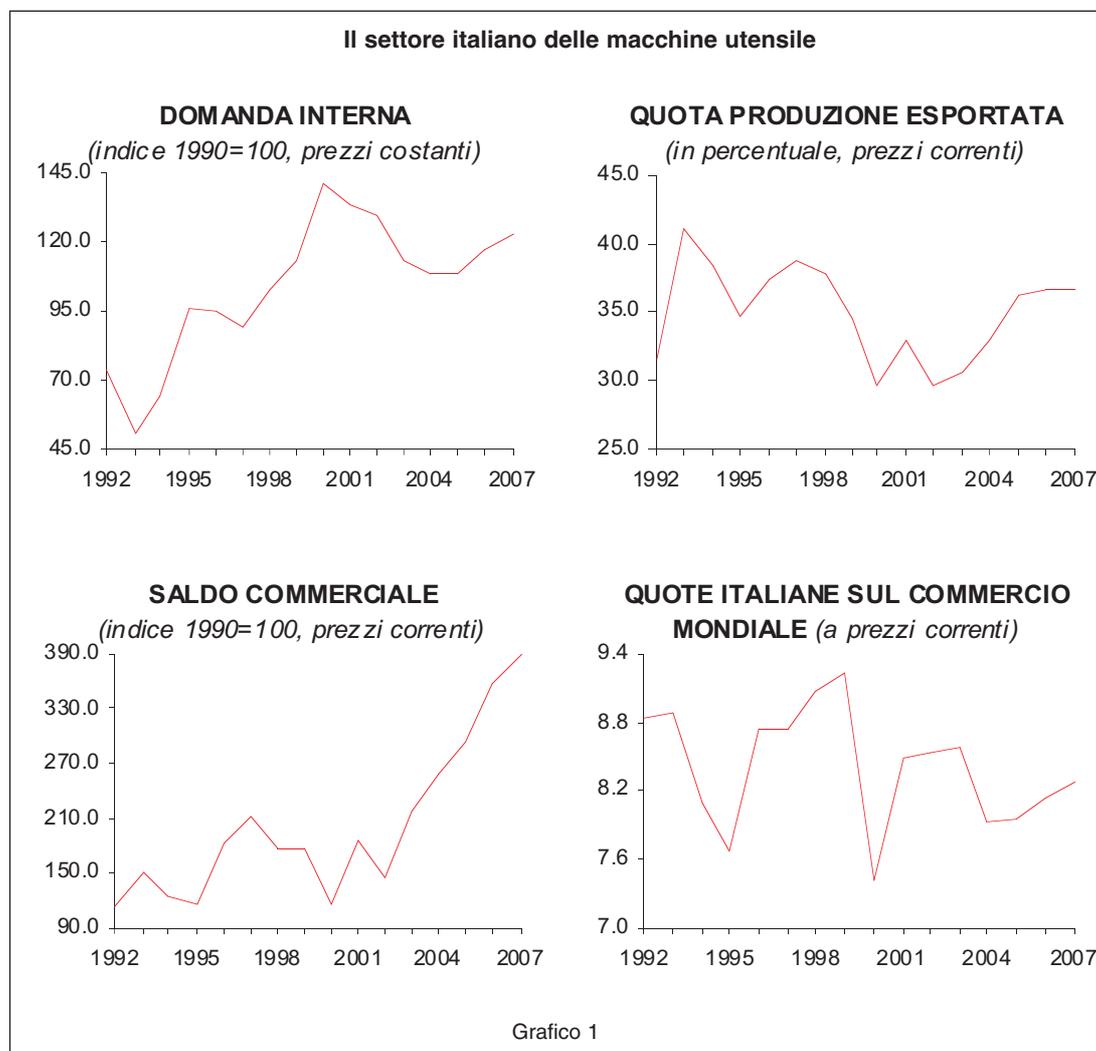
Quelli che, nella testimonianza delle imprese chimiche estere, appaiono come i più gravosi sono la burocrazia estenuante, in particolare per quanto concerne i permessi e le autorizzazioni per ampliare un impianto produttivo, le inefficienze a livello infrastrutturale e il costo elevato dell'energia. Tutti questi aspetti ostacolano ovviamente la produzione, ma è emerso che scoraggiano anche la R&S a causa delle sinergie esistenti tra le due attività. La ricerca risulta penalizzata anche a causa dell'elevata pressione fiscale e della lentezza e incertezza nella concessione di finanziamenti pubblici.

Una politica industriale a favore della competitività potrebbe contribuire a rafforzare la presenza delle imprese chimiche a capitale estero - così come di quelle italiane - sviluppando a pieno il potenziale di crescita insito nei punti di forza del fare chimica in Italia.

IL SETTORE DELLE MACCHINE UTENSILI

di Andrea Dossena*

Il settore delle “macchine per fare le macchine” rappresenta uno dei punti di forza dell’industria manifatturiera italiana, in particolare per quel comparto dell’elettromeccanica che negli ultimi anni ha mostrato i maggiori segnali di tenuta sui mercati internazionali. I produttori di macchine utensili sono inoltre i primi alleati del sistema nazionale della subfornitura in fatto di innovazione di processo e prodotto, contribuendo quindi attivamente all’evoluzione del tessuto manifatturiero italiano. Come molti dei settori clienti, però, anche quello delle macchine utensili sconta l’elevata frammentazione produttiva (alla base delle elevate capacità di personalizzazione dei prodotti), che spesso determina un’insufficienza di risorse per implementare con continuità i processi di R&S e quelli di internazionalizzazione, divenuti sempre più strategici nel panorama competitivo internazionale.



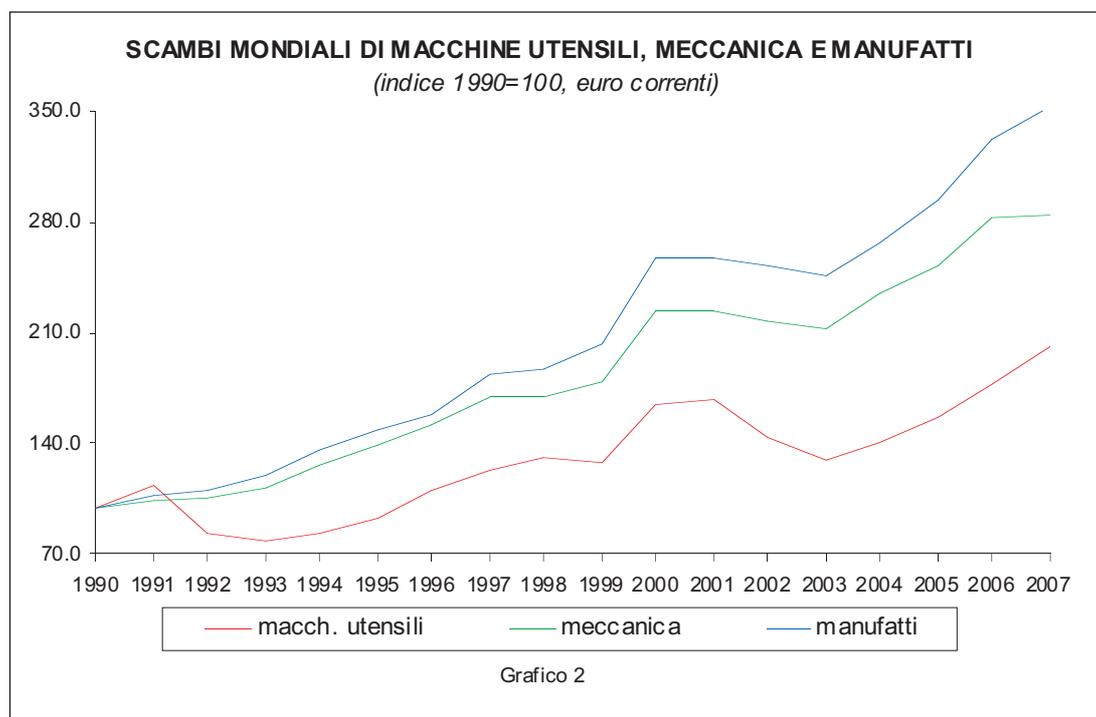
* prometeia S.p.A

I limiti della frammentazione del tessuto produttivo si sono manifestati nel corso degli anni anche attraverso un'elevata rigidità nell'adeguare i livelli di attività alle condizioni di domanda sui mercati. Come emerge dal Grafico 1, infatti, ad ogni picco di domanda interna è corrisposto un significativo calo delle quote detenute dai produttori italiani sul commercio mondiale (risultato particolarmente forte a metà anni novanta e nel corso del 2000). Nonostante questo, il settore mantiene un surplus commerciale ampiamente positivo e in rapido miglioramento da oltre un quinquennio.

Le prospettive del settore delle macchine utensili appaiono quindi cruciali per dare continuità a quei processi di miglioramento dell'offerta italiana non solo nel comparto meccanico, ma anche nei settori tradizionali del Made in Italy, che nonostante la tendenza degli anni più recenti a investire sui fattori immateriali più che su quelli materiali, hanno comunque l'esigenza di mantenere elevati standard qualitativi delle loro produzioni per sfuggire alla concorrenza dei produttori localizzati nei paesi a basso costo del lavoro.

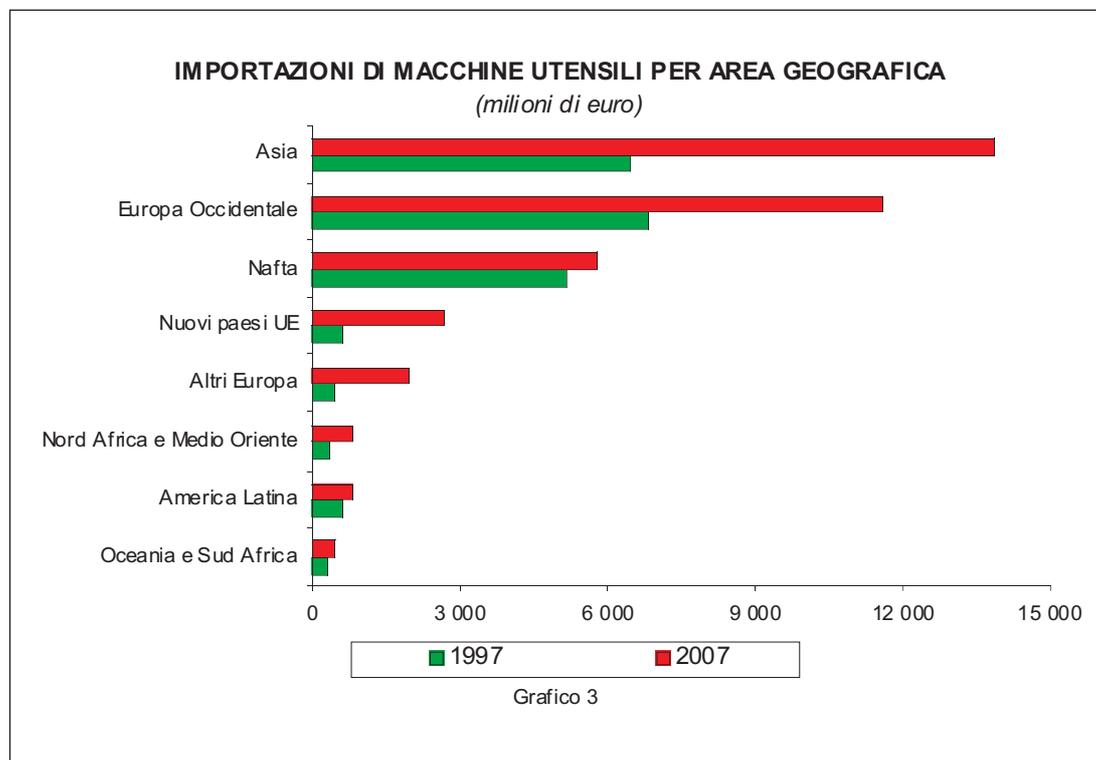
Il paradigma alla base del successo dei distretti italiani, ovvero la forte integrazione delle competenze tra produttori di beni strumentali e settori clienti, deve quindi trovare il modo di superare i confini nazionali e sapersi riproporre sui mercati esteri, attraverso l'implementazione di strategie di internazionalizzazione non basate prevalentemente sulle semplici esportazioni.

Il commercio mondiale di macchine utensili



Dopo le difficoltà dei primi anni novanta, il commercio mondiale del settore (Grafico 2) ha evidenziato una dinamica simile a quella della media dei manufatti e leggermente superiore a quella degli altri comparti della meccanica. Tuttavia, nell'ultimo decennio si sono avute due fasi cicliche ben distinte: la prima, dal 2001 al 2003, caratterizzata da una forte contrazione degli scambi mondiali, soprattutto a causa

delle difficoltà sui mercati europei e nordamericani, e la seconda, tuttora in corso, contraddistinta invece da un'accelerazione dei flussi commerciali settoriali, risultata molto superiore a quella dei due aggregati di riferimento e trainata prevalentemente dalla domanda asiatica.



I diversi cicli di mercato dei paesi importatori di macchine utensili e i processi di redistribuzione del potenziale produttivo manifatturiero su scala mondiale hanno determinato, nell'ultimo decennio, un profondo cambiamento nella composizione dei mercati di destinazione delle macchine utensili. In particolare, l'area asiatica è diventata la prima regione per valore delle macchine importate (Grafico 3), superando l'Europa occidentale e, soprattutto, distanziando l'area Nafta, rimasta praticamente sui valori del 1997. Tali tendenze sono indicative dei cambiamenti avvenuti nel panorama manifatturiero mondiale, con il ruolo di "fabbrica del mondo" assunto dall'Asia, la progressiva marginalizzazione delle funzioni meramente produttive in Nord America e la tenuta, invece, dell'Europa, la cui economia continua a comporsi di una rilevante componente manifatturiera. In termini relativi sono inoltre significativi gli incrementi della domanda proveniente dalle regioni orientali del continente europeo (superiori al 15 per cento medio annuo), che, soprattutto nel comparto elettromeccanico, stanno velocemente guadagnando significativi livelli di capacità produttiva.

Al di là degli aspetti geografici, i cambiamenti nella composizione dei mercati mondiali suggeriscono anche probabili differenziazioni di tipo qualitativo nella tipologia prevalente di macchine domandate nelle diverse aree. In Europa occidentale e nel Nafta, mercati molto maturi e saturi da un punto di vista della capacità produttiva, la domanda è prevalentemente di sostituzione di macchine obsolete. L'obsolescenza non è però da intendere solo in senso anagrafico, quanto soprattutto in termini tecnici, essendo la sostituzione delle macchine economicamente e tecnolo-

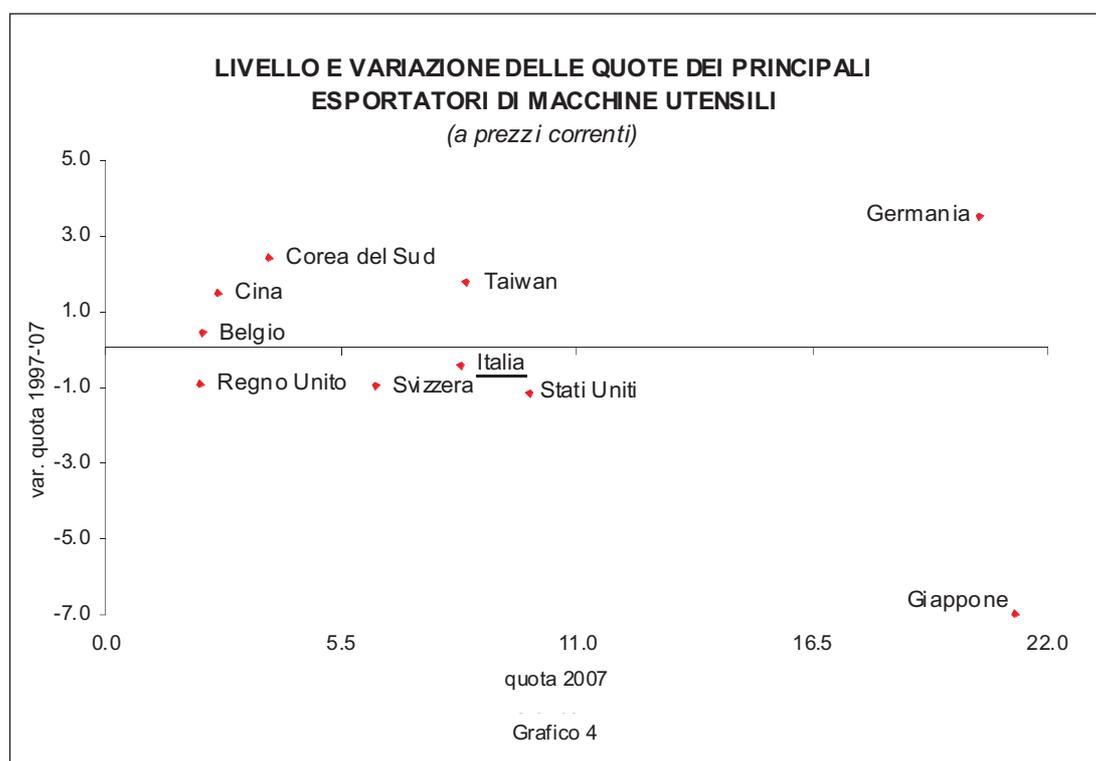
gicamente poco efficienti uno dei principali mezzi attraverso cui le imprese clienti attuano le innovazioni di processo e prodotto, necessarie al mantenimento di elevati livelli di competitività. A questi mercati, i produttori di macchine utensili devono quindi saper offrire prodotti che permettano ai clienti un salto innovativo nella loro attività e, al tempo stesso, essere in grado di personalizzare la loro offerta in modo da integrare le macchine in sistemi produttivi già fortemente integrati.

Nella aree emergenti, invece, la domanda è maggiormente attivata da investimenti produttivi greenfield, nei quali, sebbene innovazione e personalizzazione costituiscono fattori competitivi importanti, gioca un ruolo rilevante nel qualificare l'offerta la capacità di progettazione e l'implementazione di interi sistemi di produzione.

Dal lato dell'offerta, anche in questo settore, come in gran parte della meccanica strumentale, il quadro dei concorrenti mondiali mostra un'elevata concentrazione (oltre i due terzi delle esportazioni sono realizzati dai primi 5 esportatori), segnalando come le competenze tecniche acquisite nel corso di decenni rappresentino tuttora una rilevante barriera all'ingresso per nuovi competitori sui mercati mondiali. A conferma di questo, i paesi industrializzati detengono una quota di mercato prossima all'80 per cento, nonostante la significativa crescita dell'offerta asiatica nell'ultimo decennio.

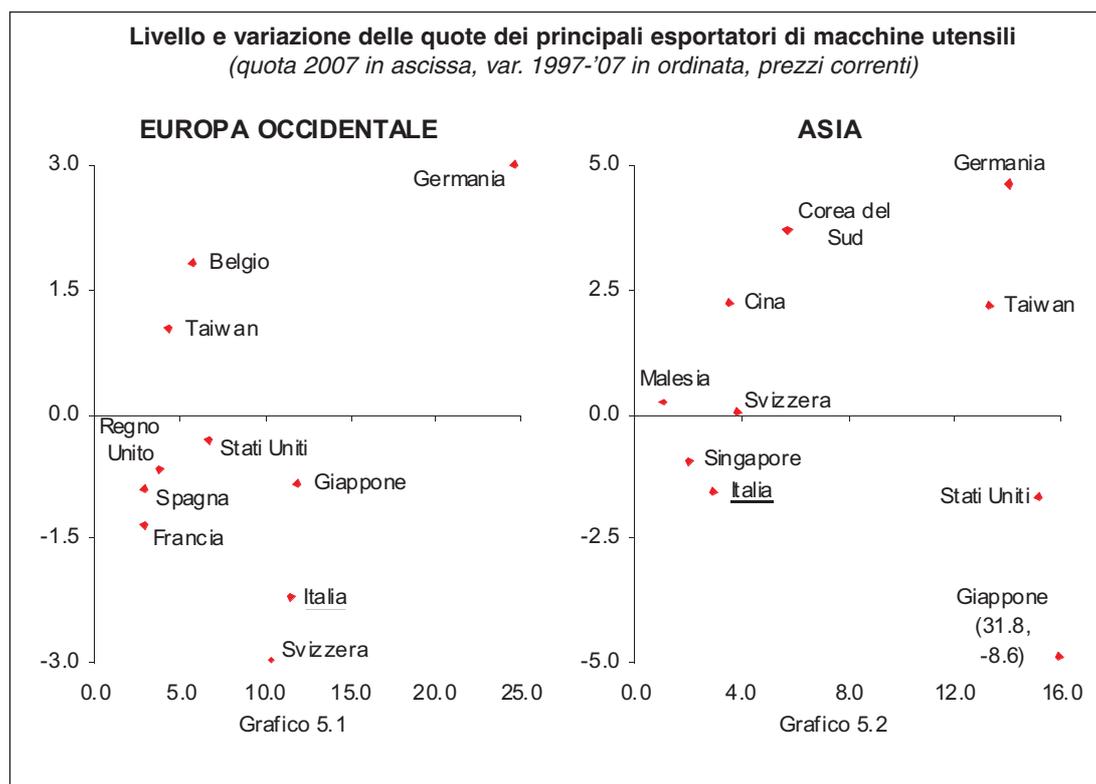
L'Italia e le sfide del contesto competitivo internazionale

Il contesto competitivo internazionale appare dominato da due soli concorrenti, Germania e Giappone, che nel corso dell'ultimo decennio hanno però mostrato andamenti speculari (Grafico 4) delle loro quote. L'Italia, come quinto esportatore mondiale, ha mostrato una sola parziale perdita di posizioni, inferiore a quella di alcuni concorrenti tradizionali (Stati Uniti, Svizzera e Regno Unito).



L'aspetto sicuramente più rilevante di questo quadro è la ricomposizione delle quote all'interno dell'area asiatica. Il crollo del Giappone, infatti, ha permesso ad altri paesi della regione (Taiwan e Sud Corea soprattutto) di accrescere significativamente il loro peso sugli scambi mondiali, anche se in questa analisi sono da considerare gli ingenti investimenti esteri attuati dalle imprese giapponesi nelle economie emergenti dell'area. In tale contesto, tra gli altri esportatori sembra che solo la Germania sia riuscita a intercettare parte della nuova domanda asiatica, riuscendo, unico paese tra i produttori tradizionali, a consolidare la propria posizione e apprestandosi a diventare leader di mercato.

Data la peculiarità della domanda proveniente dalle diverse aree del mondo prima segnalata e a causa dei processi di regionalizzazione degli scambi che stanno caratterizzando il commercio mondiale da alcuni anni, al fine di meglio comprendere le dinamiche competitive in atto nel settore delle macchine utensili si procederà all'analisi del contesto competitivo in tre aree distinte, ritenute quelle maggiormente rilevanti sia dal punto di vista degli scambi mondiali complessivi, sia da quello delle performance e delle prospettive per le imprese italiane: Europa occidentale, Asia e Europa centro-orientale.



Sui due maggiori mercati mondiali (Grafici 5.1 e 5.2) i risultati conseguiti dai principali paesi esportatori appaiono simili, contraddistinti dal guadagno di quote da parte dei produttori tedeschi e asiatici (anche i successi del Belgio in Europa occidentale possono essere attribuiti al consistente afflusso di merci dall'area asiatica). In entrambe le aree, la crescita di questi paesi è andata a scapito del posizionamento dei maggiori esportatori, Stati Uniti e Giappone in Asia e Italia e Svizzera in Europa. Se la penetrazione delle produzioni asiatiche può essere attribuita, oltre che agli investimenti esteri di cui hanno beneficiato, anche all'esistenza di fasce di mercato composte da macchine con tecnologia standard, che quindi non richiedono un particolare

know how costruttivo, più complessa appare l'analisi dei risultati della Germania, in grado di crescere in ugual misura su mercati tra loro molto diversi e distanti. In Asia i successi delle imprese tedesche sono imputabili quasi unicamente alle vendite in Cina, il cui valore è più che decuplicato nell'ultimo decennio. A fronte di un mercato regionale molto ampio, la scelta operata dalle imprese tedesche è stata quella di puntare sul principale mercato, concentrando le proprie risorse, in termini di sviluppo dei servizi pre e post vendita, invece di disperderle su un numero troppo ampio di paesi e beneficiando, al contempo, dell'intensa attività di internazionalizzazione produttiva attuata dalle altre imprese tedesche loro clienti. Nel caso italiano, invece, nonostante l'ovvio maggior peso del mercato cinese, i processi di radicamento sono risultati poco significativi, portando le già basse quote detenute nella gran parte dei paesi a mostrare ulteriori flessioni nell'ultimo decennio, anche per il minore sostegno ricevuto dall'attività di investimento all'estero dei settori clienti italiani, ugualmente con risorse limitate per affrontare significativi processi di internazionalizzazione attiva.

In Europa, al contrario, la scelta operata dalle imprese tedesche è stata quella di cercare di radicarsi in un numero abbastanza ampio di mercati, puntando sempre sullo sviluppo dei servizi connessi alla vendita dei macchinari, in modo da limitare gli effetti dei diversi cicli nazionali di investimento sulla domanda complessiva di macchine utensili. Questo dato emerge con forza dal confronto con l'Italia, la cui offerta continentale è concentrata prevalentemente su tre soli paesi (Germania, Francia e Spagna da soli assorbono quasi il 60 per cento delle nostre vendite in Europa Occidentale), a fronte di una maggiore uniformità dell'offerta tedesca (Austria, Svizzera, Italia, Francia, Olanda e Regno Unito pesano ognuno per circa il 10 per cento sulle esportazioni continentali tedesche). Anche in questo caso la presenza di imprese maggiormente strutturate ha giocato un ruolo fondamentale nell'implementazione delle strategie attuate dalle imprese tedesche, in grado di operare con uguale impegno in un numero maggiore di mercati.

Alla luce dei risultati appena analizzati, è di un certo interesse il quadro che si delinea nella competizione internazionale nell'altra metà del continente europeo, quella costituita dai paesi entrati nella Ue a partire dal 2004, dall'area balcanica e da Russia e Turchia, già segnalati come i più dinamici nell'ultimo decennio (Grafico 6).

In controtendenza rispetto a quanto evidenziato sugli altri mercati, in questa regione le imprese tedesche, pur mantenendo saldamente la leadership di mercato, hanno evidenziato una consistente perdita delle quote detenute, inferiore solo a quella evidenziata dal Giappone. Inoltre, i concorrenti vincenti non sono i nuovi emergenti asiatici, poco presenti nell'area, ma Italia e Russia. Se la flessione tedesca può essere imputata a motivi fisiologici (al crescere di questi mercati era difficile mantenere quote superiori al 40 per cento) e alla maggiore intensità dell'attività di investimento all'estero, i successi delle imprese italiane sono riconducibili a una serie di fattori. Innanzitutto, al ruolo di traino esercitato dai settori clienti, in particolare quelli che forniscono le macchine ai comparti del Made in Italy tradizionale e dei mezzi di trasporto, che già da molti anni hanno puntato su questi paesi per espandere la capacità produttiva fuori dei confini nazionali. Secondariamente, la maggior vicinanza geografica e la minore dimensione media di questi mercati ha permesso anche al tessuto delle Pmi italiane di implementare strategie efficaci per la penetrazione prima e il presidio poi della domanda da essi proveniente. Infine, a differenza che in altri paesi emergenti, in quest'area i nuovi investimenti produttivi hanno potuto beneficiare del buon grado di sviluppo delle competenze tecniche della forza lavoro, maturate negli anni dell'inclusione di molti di loro nell'area di libero scambio del Comecon (all'interno della quale la filiera metalmeccanica aveva conosciuto un buon livello di sviluppo). Questo ha aperto le porte non solo agli impianti di produzione più grandi, nei

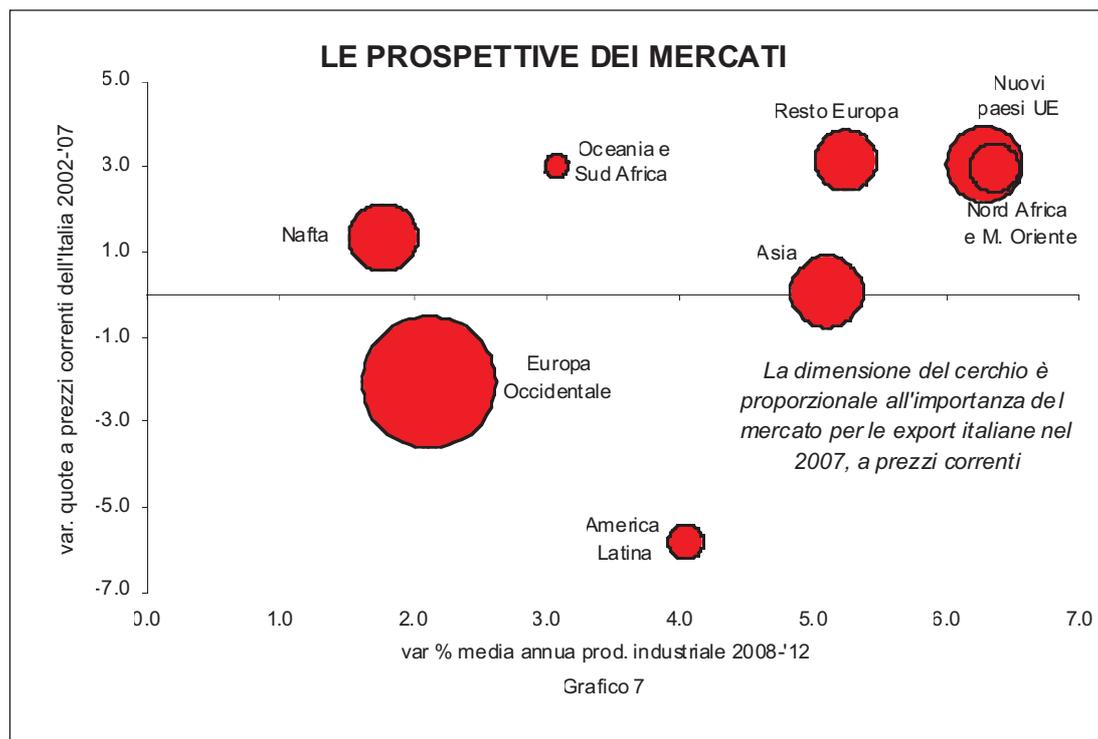


quali l'offerta italiana è meno competitiva, ma anche a quelle macchine (o meglio, celle di lavoro e sistemi di produzione) in grado di sviluppare prodotti non standardizzati e di maggior qualità, che richiedono un'elevata preparazione da parte degli addetti e in cui le imprese italiane sono in grado di competere con successo (si consideri come in Cina, al contrario, la gran parte della forza lavoro convogliata nelle fabbriche arrivi direttamente dal mondo rurale, quindi con scarse competenze di base).

Le prospettive per l'industria italiana nel medio termine

Anche nel prossimo quinquennio i maggiori stimoli alla crescita della domanda mondiale di macchine utensili sono previsti arrivare dai mercati dei paesi emergenti, la cui espansione nel comparto manifatturiero, soprattutto in termini di potenziale produttivo, si confermerà molto robusta e superiore a quella dei paesi più avanzati.

Le imprese italiane hanno mostrato, soprattutto negli ultimi anni, una buona capacità di tenuta sui mercati dei paesi emergenti, in particolare su quelli geograficamente più vicini (Grafico 7). Le strategie di riqualificazione dell'offerta, in questo caso basate soprattutto sulla capacità di personalizzazione delle macchine, e approcci più strutturati ai mercati esteri appaiono le componenti determinanti di questi risultati. Tuttavia, nel confronto con i maggiori concorrenti internazionali sono emersi punti di debolezza della nostra industria, che andranno colmati nei prossimi anni per evitare un eccessivo inasprimento del contesto competitivo. La limitata dimensione media delle imprese italiane, soprattutto se paragonata a quella delle concorrenti tedesche, appare come il principale ostacolo all'implementazione di strategie ancor più significative nella competizione sui mercati esteri. In particolar modo, l'offerta italiana sconta probabilmente un gap elevato nel segmento di mercato costituito dai sistemi di produzione di grandi dimensioni, nei quali la capacità di progettazione e l'integrazione di competenze meccaniche, elettroniche e informatiche giocano un ruolo di primissimo piano.



Un ulteriore elemento di debolezza delle imprese italiane è poi quello costituito dal minor effetto di traino di cui hanno beneficiato le nostre imprese derivanti dai processi di internazionalizzazione produttiva dei settori clienti. Tale tendenza appare però in fase di miglioramento, ma andranno rafforzati i rapporti di collaborazione con le imprese italiane acquirenti di macchine utensili, proponendosi con forza come interlocutori privilegiati per lo sviluppo tecnologico e la fornitura di risposte personalizzate alle richieste sempre nuove determinate dall'accesso a mercati diversi, in modo da riuscire a "farsi trainare" sui mercati esteri sfruttando le competenze già maturate in patria.

In sintesi, le imprese italiane produttrici di macchine utensili dovranno sempre più, in futuro, trovare le risorse per ampliare la propria offerta, non tanto in termini tecnologici, quanto attraverso la fornitura di servizi che consentano di conservare, anche nel nuovo contesto competitivo internazionale, quelle caratteristiche di peculiarità che hanno loro consentito di ricoprire fin qui un ruolo di primissimo piano. Tali servizi, oltre a quelli più tradizionali pre e post vendita, fanno riferimento anche alle capacità di coprogettazione degli impianti con i clienti, allo sviluppo di software per la gestione di processi produttivi complessi e, data la tipologia prevalente dei mercati a maggior crescita, anche alla formazione degli addetti che dovranno usare le macchine.

Poiché le strategie di crescita dimensionale per via endogena appaiono praticabili solo da una minoranza di imprese, per le altre si tratta di sviluppare relazioni stabili con soggetti in possesso delle competenze richieste dalle nuove sfide competitive, creando anche sui mercati internazionali quelle reti che già nell'esperienza dei distretti italiani si sono rivelate vincenti. I soggetti preposti al sostegno dell'internazionalizzazione dovrebbero quindi mettere in campo misure adeguate a questo scopo, misure che sarebbero in grado non solo di salvaguardare una delle colonne portanti del sistema manifatturiero italiano, ma anche di contribuire allo sviluppo di un più ampio spettro di competenze, grazie alla collaborazione tra imprese di settori diversi, e quindi della competitività complessiva del sistema paese.

AUTO: LE FABBRICHE RISORGONO AD EST

di Matteo Ferrazzi e Debora Revoltella*

La geografia della produzione mondiale di auto sta cambiando rapidamente. I maggiori produttori al mondo di automobili e veicoli commerciali sono principalmente imprese statunitensi, europee e giapponesi; eppure, la competizione proveniente dai mercati emergenti sta lasciando profondamente il segno anche in questo settore. La quota di automobili prodotte oggi nei paesi emergenti rappresenta quasi il 40 per cento della produzione mondiale, una quota doppia rispetto a quella registrata nei primi anni di questo decennio. Il baricentro della produzione di auto si sta spostando verso Est, a livello mondiale verso l'Asia, a livello europeo verso i nuovi membri Ue. Questa tendenza ha effetti rilevanti anche sui flussi di commercio estero.

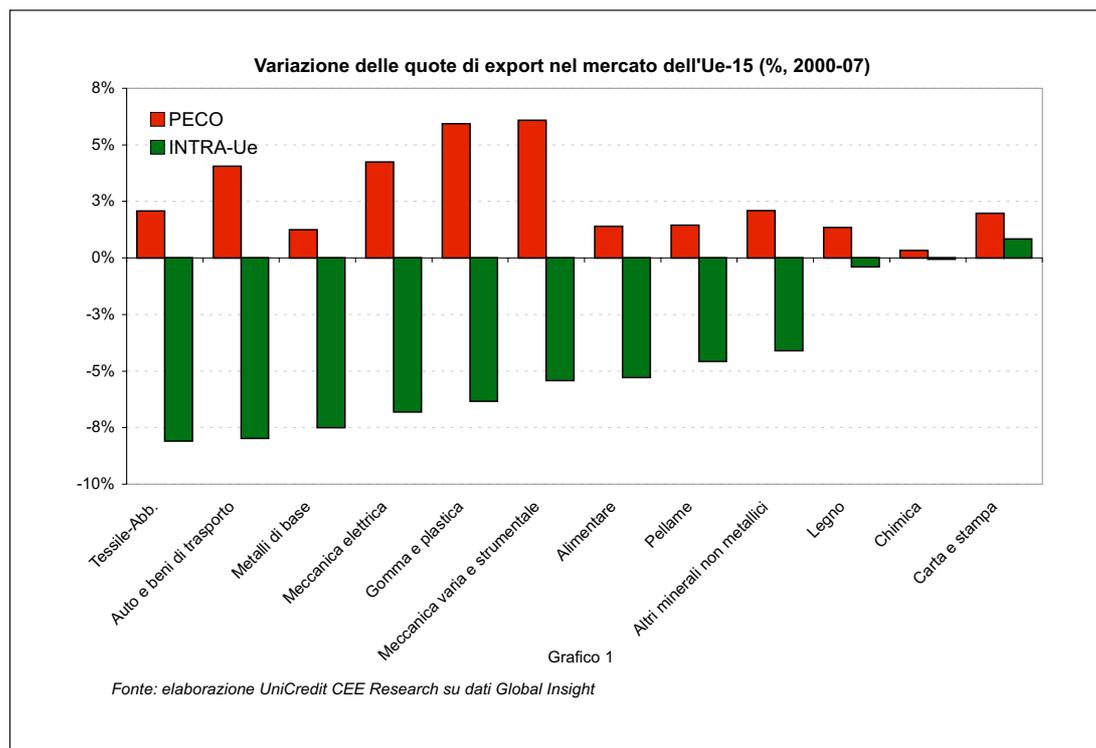
1. Le scelte strategiche dei grandi produttori di auto spostano il baricentro della produzione e dei flussi di commercio estero

I paesi della “vecchia” Europa (l'Ue a 15) scambiano, rispetto al passato, una quota sempre minore di beni tra di loro e sempre più con alcune aree emergenti, paesi dell'Europa centro-orientale (PECO) e paesi asiatici in particolare (Cina, naturalmente, in primis). A livello settoriale, tale fenomeno è piuttosto diffuso a numerosi comparti, ma non a tutti. Due sembrano i settori particolarmente colpiti da un calo di quote di commercio intra-europeo, il tessile-abbigliamento ed il settore dell'auto e dei beni di trasporto. Nel primo caso, l'erosione della quota imputabile alla concorrenza dei paesi PECO non è particolarmente rilevante (sono i paesi asiatici a giocare la parte del leone). Il settore dell'auto e dei beni di trasporto (che include anche treni, navi, ecc.) è invece uno dei settori in cui si verifica una più evidente sostituzione tra quote di commercio intra-Ue15 e quote di export dei paesi PECO. Cosa è accaduto?

Il settore dell'auto è caratterizzato da un'accesa competizione e deve fronteggiare alcuni fattori sfidanti, quali l'indebolimento della domanda nei mercati tradizionali, il rialzo dei prezzi delle materie prime, la sfida legata alle emissioni ed agli standard ecologici. Questi elementi si sommano ad una sovracapacità strutturale del settore. La sfida globale tra i produttori sta portando ad una sempre maggiore pressione al ribasso sui prezzi di vendita. I produttori giapponesi sono coloro che meglio si sono adattati al nuovo ambiente competitivo. Quelli americani, ed in misura minore quelli europei, hanno subito in anni recenti un calo sia delle unità vendute, che della loro profittabilità.

Per fronteggiare le attuali sfide competitive, le scelte strategiche dei produttori si sono orientate a (i) proseguire il processo di consolidamento e di ampliamento dimensionale, non solo tramite fusioni ed acquisizioni, ma attraverso accordi e joint ventures finalizzate a singoli progetti; (ii) trasferire verso i fornitori una parte sempre più consistente di produzione, ed infine (iii) attuare politiche di riduzione dei costi. Quest'ultimo aspetto ha implicato l'offshoring di una parte rilevante del processo produttivo verso aree con costi di produzione più bassi. In ambito europeo, la regione dei paesi dell'Europa centro-orientale è stata tra i maggiori beneficiari di questo processo.

* UniCredit Group, CEE Economic Research (rispettivamente Economist e Chief Economist)



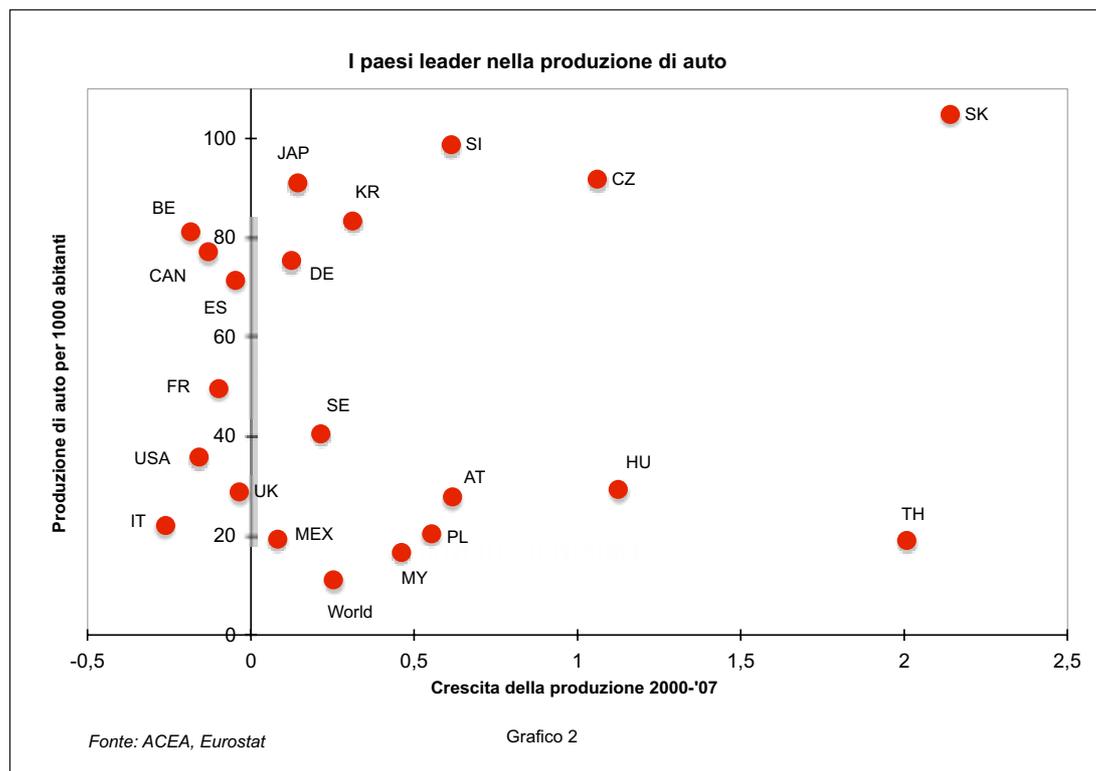
2. I paesi dell'Europa centro-orientale come braccio produttivo dell'Ue

Se consideriamo i primi dieci produttori al mondo di automobili – i quali rappresentano ben tre quarti della produzione mondiale (il settore è infatti molto concentrato) - essi, senza eccezioni, hanno impianti produttivi nell'Europa centro-orientale, nella gran parte dei casi costruiti o sviluppati nell'ultimo quindicennio. Non è infatti solo la Fiat, che produce in Polonia anche la nuova 500, uno dei simboli della motorizzazione italiana nel mondo, a guardare a Est. In Polonia producono la Fiat appunto, ma anche la Volkswagen, l'Opel (oltre a Volvo, Man e Scania nel comparto dei veicoli pesanti); in Repubblica Ceca la Toyota, la PSA (Peugeot-Citroën), la Hyundai e, la Volkswagen (anche attraverso il marchio locale Skoda); in Slovacchia la PSA, la Volkswagen e la Kia; in Ungheria l'Audi e la Suzuki; in Slovenia la Renault, la quale produce anche in Romania attraverso il marchio locale Dacia; in Russia la Ford, la Volkswagen e la Renault¹; in Turchia sono presenti Fiat, Ford, Renault, Hyundai e Toyota.

Proprio grazie al contributo determinante degli stabilimenti dei player esteri, nei paesi dell'Europa centro-orientale sono state prodotte nel corso del 2007 oltre sei milioni di auto e veicoli commerciali, il doppio rispetto al 2000. La regione ha quindi prodotto nel 2007 quasi il 10 per cento dei veicoli prodotti a livello globale (mentre nel 2000 ne produceva poco più del 2.5 per cento).

¹ Se in passato la politica industriale della Russia ha puntato a proteggere i produttori locali limitando l'ingresso nel paese a produttori esteri, negli ultimi anni alcuni players stranieri sono entrati nel paese, principalmente tramite joint ventures. I produttori esteri guardano quindi attualmente alla Russia con molto interesse. A titolo di esempio, la Renault ha recentemente annunciato che il mercato russo diverrà il suo più grande mercato al mondo nel giro di pochi anni (soppiantando la Francia).

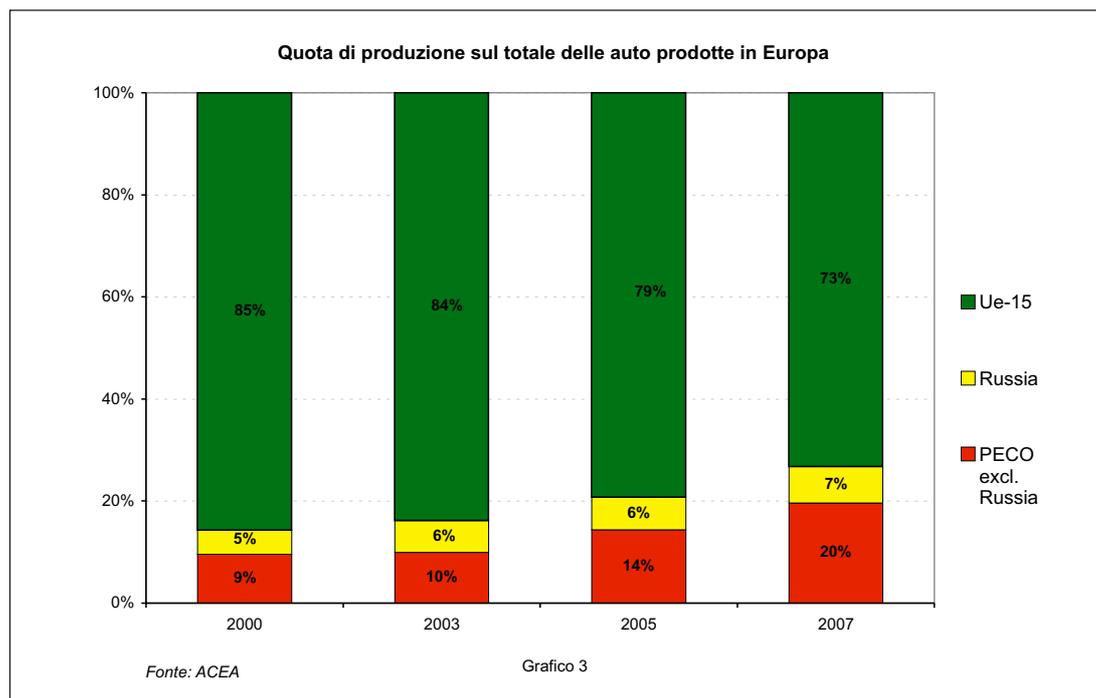
Alcuni paesi della regione, in particolare quelli dell'Europa centrale, sono sempre più dedicati alla produzione di auto. Il peso dell'export di beni di trasporto della Slovacchia, ad esempio, veleggia verso il 20 per cento del totale delle esportazioni di beni del paese. La Slovacchia, un'economia piccola, molto aperta e competitiva, rappresenta attualmente il paese al mondo dove si producono più auto rispetto al numero di abitanti (seguono rispettivamente Slovenia, Giappone, Repubblica Ceca e Corea). La produzione di auto in Slovacchia è cresciuta a tassi del 200 per cento all'anno negli ultimi sette anni.



Se ci poniamo nuovamente in un'ottica pan-europea, la regione PECO produce oggi più di un quarto delle auto prodotte in Europa, cioè una quota doppia rispetto a quella di inizio decennio. La regione, proprio per via delle scelte dei maggiori produttori di auto in termini di insediamenti produttivi, appare sempre più come il braccio produttivo dei vecchi membri Ue.

Inoltre, la presenza di produttori esteri nella regione è in continua evoluzione: nel marzo di quest'anno la Ford ha formalmente rilevato la fabbrica ex Daewoo in Romania (dove produrrà 300 mila auto all'anno, dalle attuali 16 mila); ad aprile 2008 la Fiat ha annunciato l'acquisto del 70 per cento delle azioni della Zastava, il produttore serbo con cui collabora già da parecchi anni; a maggio 2008 PSA (Peugeot-Citroën) e Mitsubishi hanno annunciato piani di espansione per produrre in Russia, dove apriranno una fabbrica nel 2011; a maggio 2008 Daimler ha annunciato che sta prendendo in considerazione l'apertura di una fabbrica di auto Mercedes in Romania (che produrrebbe 350 mila auto l'anno dal 2011).

E' bene ricordare che anche i principali fornitori delle grandi case automobilistiche, anch'essi player globali e soggetti a notevoli pressioni competitive, hanno seguito un percorso simile. Bosch (Germania), Denso, Aisin Seiki (Giappone), Delphi,



Johnson Controls Lear, Visteon, TRW (USA), Magna (Canada), Faurecia (Francia), sono presenti in molti paesi della regione (ognuna di queste case è presente con insediamenti produttivi in almeno due paesi PECO). Poiché alcune fasi produttive in questi comparti sono a maggiore intensità di lavoro, la strategia di produrre nei mercati emergenti è stata perseguita con ancor più decisione. Non è un caso che tra i paesi con le quote di export più elevate nel segmento dei fornitori vi sono numerosi paesi emergenti, quali il Messico, la Corea del Sud, la Cina, l'Ungheria, la Polonia, la Repubblica Ceca, il Brasile, la Thailandia, la Turchia e l'India.

Il settore dell'auto ha spill-overs importanti anche su altri settori produttivi. Il processo di cui si è parlato, e che potremmo definire di vera e propria sostituzione sul fronte della produzione e dei flussi commerciali – si produce meno all'ovest e di più all'est – sta quindi avvenendo anche in altri comparti, alcuni dei quali legati più o meno direttamente alla produzione di auto. E' il caso della "Gomma e plastica" (la quasi totalità dei grandi produttori di pneumatici hanno anch'essi impianti produttivi nella regione dell'Europa centro-orientale, da dove vengono serviti sia i mercati emergenti che quelli più sviluppati), della meccanica, dell'elettronica, ma anche del tessile e pellame (questi ultimi per via delle finiture interne delle auto).

3. Più o meno Est nel futuro dell'auto?

I tassi di crescita dell'export sperimentati negli ultimi anni dai paesi PECO hanno mostrato una dinamica sensibilmente più sostenuta rispetto a quella dei paesi della "vecchia" Europa. Se teniamo conto della attuale capacità produttiva e degli investimenti previsti, la quota prodotta dai paesi PECO è destinata ad aumentare ulteriormente; di conseguenza i flussi di export scaturiranno sempre più da Est verso Ovest. Anche perché i paesi dell'Europa centrale formano ormai un mega-distretto, ben collegato con il sistema produttivo tedesco, e autoalimentato dal continuo arrivo di nuovi investitori.

Esportazione di auto e veicoli a motore

	Crescita media annua 2002-07
Romania	47,9%
Slovacchia	25,1%
Polonia	23,8%
Slovenia	22,6%
Ungheria	21,0%
Rep. Ceca	14,5%
Germania	5,1%
Ue-27	4,9%
Area Euro	3,1%
Italia	2,0%
Francia	-0,7%

Fonte: Eurostat

Tavola 1

Il prossimo futuro potrebbe vedere quindi la continuazione degli attuali trend in atto, con la possibilità, però, di assistere alla “migrazione” di alcune produzioni maggiormente labour intensive (specialmente nell’ambito della sub-fornitura) ancor più verso est, cioè verso paesi caratterizzati da costi di produzione più bassi: Romania innanzitutto, ma anche Ucraina e Bulgaria. La rapida crescita dei salari sperimentata dai paesi PECO in anni recenti, infatti, sebbene sia destinata a rallentare, potrebbe avere delle ripercussioni sulle scelte produttive di alcuni player e sul mix produttivo che caratterizzerà, in particolare, i paesi dell’Europa centrale. D’altro canto la “vecchia” Europa continuerà a mantenere sul proprio territorio, così come oggi, alcune fasi importanti di produzione, quelle più nobili, e sempre più “soft goods” e idee: ricerca, brevetti e design (specializzandosi a monte del processo produttivo), marketing e distribuzione (specializzandosi a valle del processo produttivo).

Infine, due altri aspetti sono da considerare: il graduale e per certi aspetti “fisiologico” innalzamento qualitativo della produzione ed il crescente ruolo della domanda locale. Riguardo al primo aspetto, in Europa occidentale, vengono prodotte sempre meno auto economiche, mentre i grandi marchi del lusso ancora non producono nell’Est europeo (lo fa la Mercedes, ma solo per quanto riguarda i camion). Inoltre, i veicoli prodotti ed esportati subiscono un graduale innalzamento qualitativo: i principali investimenti nella regione PECO erano orientati, ed ancora oggi lo sono, a produrre principalmente auto di dimensioni piccole e a prezzo contenuto (quelle, insieme ai veicoli pesanti, con intensità di lavoro più elevata). Si producono in Europa centro-orientale la Fiat Panda (Polonia), la Citroën C1, la Toyota Aygo, la Peugeot 106, la Skoda (in Repubblica Ceca), la Renault Twingo (in Slovenia) e Clio (Turchia), la Dacia Logan (in Romania). Le auto di piccola cilindrata sono tra l’altro sempre più richieste dai mercati emergenti. Accanto a queste produzioni, però, si sono affermate anche produzioni di veicoli di più alta gamma. In Slovacchia vengono prodotti i SUV dell’Audi e della Volkswagen, nonché quello della Porsche (Cayenne). Inoltre, i paesi PECO ricevono gradualmente investimenti in fasi produttive a maggior valore aggiunto. Polonia, Repubblica Ceca, Ungheria e Slovacchia hanno attratto investimenti in funzioni terziarie quali ricerca e sviluppo (Volvo e Volkswagen in Polonia, Bosh e Audi in Ungheria, PSA e Volkswagen in Slovacchia), finanza, contabilità (Fiat, Volvo, Man in Polonia, Johnson Controls in Repubblica ceca).

Riguardo poi alla decisione di molti player globali di produrre nella regione non sono estranee considerazioni riguardanti il potenziale della domanda locale. La dinamica delle vendite di auto nell’area è stata però alquanto deludente negli ultimi anni. Se da un lato la Russia ha visto raddoppiare le auto vendute ogni anno dal 2000 ad

oggi, gli altri paesi PECO hanno mostrato una sostanziale stagnazione nelle vendite (principalmente dovuta alle importazioni di auto usate, specialmente dal 2004, anno di accesso all'Ue per molti di questi paesi). Però il potenziale rimane molto elevato, ed è determinato (i) dalla rapida crescita dei redditi, (ii) dalla bassa saturazione del mercato, specialmente nei paesi più grandi (Russia, Turchia e Romania hanno meno di 20 auto ogni 100 abitanti in età da patente, contro quasi 90 dell'Italia, che detiene il livello più elevato in Europa) e (iii) dalla necessità di rinnovare il parco veicoli, che è molto vecchio rispetto agli standard degli altri paesi europei. Il caso della Russia, dove le decisioni riguardo gli insediamenti produttivi sono strettamente legate all'evoluzione della domanda locale di veicoli, è emblematico in questo senso.

In sintesi, dati questi elementi, il processo di ricomposizione di quote di export a livello europeo tra Est e Ovest nel settore dell'auto è destinato a non esaurirsi nei prossimi anni e continuerà ad avere effetti, seppur indiretti, su altri comparti. Tale processo potrebbe addirittura accelerare nelle fasi, come quella attuale, in cui la debolezza della domanda (in parte strutturale, in parte dovuta a fenomeni congiunturali, che colpiscono principalmente i beni durevoli) porta a maggiori pressioni competitive sia sui prezzi che sui volumi di vendita, e spinge quindi i produttori ad accelerare la ristrutturazione e graduale ricollocazione geografica dei propri impianti produttivi.

7. IL TERRITORIO*

Quadro d'insieme

Nel 2007, la Lombardia e l'Emilia Romagna hanno generato quasi la metà dell'incremento aggregato dell'export italiano, evidenziando buone *performances* sui mercati esteri per effetto soprattutto degli incrementi di fatturato ottenuti dal settore della meccanica. Le esportazioni delle regioni meridionali ed insulari, trainate dall'industria petrolchimica e dal comparto dei mezzi di trasporto, sono aumentate ad un ritmo decisamente maggiore del resto del paese, consentendo al Mezzogiorno di recuperare la perdita di quota sull'Italia subita l'anno precedente.

Il Piemonte e il Veneto, per motivi diversi, continuano a mostrare dinamiche di crescita sui mercati esteri inferiori alla media nazionale, accumulando ciascuno una perdita di circa un punto percentuale in rapporto ai flussi nazionali nell'arco di cinque anni. Se per il Piemonte all'origine del deterioramento è ravvisabile la progressiva delocalizzazione interregionale e internazionale del comparto automobilistico, per il Veneto la spiegazione risiede principalmente nei settori tradizionali, che hanno mostrato andamenti inferiori alla media del paese, ma sono anche maggiormente investiti da forme di internazionalizzazione produttiva.

Anche la Toscana ha registrato aumenti delle esportazioni di entità contenuta rispetto alla media nazionale, nonostante i risultati positivi ottenuti dai distretti della filiera cuoio e calzature. In tal caso è principalmente l'industria tessile che ha generato il divario di *performance*, avendo questa sperimentato negli ultimi anni significative riduzioni di fatturato estero. Nel caso del Lazio, il deterioramento della posizione relativa sull'Italia pare, invece, imputabile ai mezzi di trasporto e al comparto elettronica – elettrotecnica, mentre il polo chimico – farmaceutico consolida un trend di crescita superiore alla media nazionale del settore.

Le regioni che, negli ultimi anni, hanno sperimentato incrementi dei flussi commerciali significativamente superiori alle dinamiche medie sono dunque l'Emilia Romagna, il Friuli Venezia Giulia, l'Abruzzo e le regioni insulari, anche se queste ultime, che insieme esportano il 73 per cento dei prodotti energetici raffinati dell'Italia, stanno prevalentemente beneficiando del netto rialzo del prezzo del greggio sui mercati internazionali. Sia per l'Emilia Romagna, sia per l'Abruzzo la *performance* dell'industria automobilistica spiega una parte consistente dei recenti guadagni, ma nel caso della prima regione va evidenziato anche il notevole contributo proveniente, oltre che dalla meccanica, dal settore dell'abbigliamento, dove la quota regionale si sta approssimando ad un quinto dei flussi totali nazionali.

La Campania e la Puglia hanno perso importanza a livello nazionale per le esportazioni dei settori tradizionali, ma hanno migliorato considerevolmente la propria quota sull'Italia nel comparto elettronica – elettrotecnica.

Nel primo trimestre 2008, le principali regioni esportatrici, ad eccezione di Lazio e Piemonte, hanno registrato un sostanziale rallentamento delle esportazioni, in confronto con lo stesso periodo dell'anno precedente. Nel caso delle Marche e della Campania si è registrata una flessione del valore delle esportazioni, particolarmente ampia per la prima regione. Le restanti regioni del Mezzogiorno, unitamente al Lazio,

* Redatto da Roberta Mosca - (Fondazione Masi e ICE - Area Studi Ricerche e Statistiche) - con la supervisione di Beniamino Quintieri - Fondazione Masi e Università Tor Vergata.

hanno mostrato tassi di espansione decisamente superiori alla media nazionale, ma per alcune di queste il risultato consegue ai nuovi record delle quotazioni petrolifere internazionali.

Nelle forniture di servizi a non residenti, si conferma l'andamento negativo, rispetto alla media nazionale, di Piemonte ed Emilia Romagna, entrambe in arretramento soprattutto nei servizi tecnico – professionali alle imprese, e di Trentino Alto Adige, Campania e Puglia, che invece sembrano penalizzate da difficoltà concentrate nel comparto dei viaggi per turismo e per lavoro. Per la Lombardia e il Lazio, rispettivamente prima e seconda regione per valore delle esportazioni di servizi, si consolida il trend di miglioramento delle quote sull'Italia, cui hanno contribuito in misura prevalente proprio i viaggi e i servizi alla produzione.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione tramite Ide in uscita, emerge una progressiva diminuzione del contributo proveniente da Piemonte, Lombardia e Lazio, sebbene per quest'ultima regione la crescita del fatturato realizzato dalle filiali estere, che operano prevalentemente nell'industria estrattiva, ha ampiamente superato la dinamica media nazionale. Le imprese dell'Emilia Romagna che, invece, investono prevalentemente nel settore alimentari – bevande e nella grande distribuzione commerciale, hanno mostrato una *performance* inferiore a quella italiana relativamente agli addetti e al fatturato delle partecipate estere.

Il Veneto, la Toscana e la Campania sono le regioni che sono maggiormente cresciute in rapporto all'Italia sotto il profilo della multinazionalizzazione attiva ma, mentre la regione meridionale ha interessi diffusi soprattutto nella logistica e trasporti, per le altre due prevalgono gli investimenti in filiali commerciali.

Si rileva un generale peggioramento dell'attrattività del Mezzogiorno per i capitali stranieri e, per converso, un concomitante miglioramento per il Lazio, il Trentino Alto Adige, il Veneto e la Toscana. Per queste ultime due regioni si segnala la buona performance delle multinazionali appartenenti al settore della meccanica e a quello del cuoio – calzature.

Esportazioni di merci delle regioni italiane ⁽¹⁾
(valori in milioni di euro, variazioni percentuali sul 2006 e quote in percentuale)

	Valori 2007	Var % 2007-2006	2003	2004	Quote		
					2005	2006	2007
Italia Nord Occidentale	143.814	8,2	41,8	41,1	41,5	40,8	40,8
Piemonte	36.964	5,9	11,4	11,2	10,9	10,7	10,5
Valle d'Aosta	870	47,6	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	101.296	8,6	28,8	28,4	29,0	28,6	28,8
Liguria	4.686	11,3	1,4	1,3	1,4	1,3	1,3
Italia Nord Orientale	111.900	7,2	31,5	32,1	31,6	32,1	31,8
Trentino-Alto Adige	6.146	8,0	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7
Veneto	47.525	2,7	14,5	14,4	13,8	14,2	13,5
Friuli-Venezia Giulia	12.331	11,3	3,2	3,5	3,3	3,4	3,5
Emilia-Romagna	45.898	11,0	12,0	12,4	12,7	12,7	13,0
Italia Centrale	55.387	7,3	16,1	16,0	15,4	15,8	15,7
Toscana	26.265	6,9	7,8	7,8	7,4	7,5	7,5
Umbria	3.613	11,3	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0
Marche	12.345	6,8	3,3	3,2	3,2	3,5	3,5
Lazio	13.165	7,6	4,0	4,0	3,8	3,8	3,7
Mezzogiorno	41.099	11,8	10,6	10,8	11,5	11,3	11,7
Abruzzo	7.315	11,8	2,0	2,2	2,1	2,0	2,1
Molise	628	2,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Campania	9.303	10,9	2,7	2,6	2,6	2,6	2,6
Puglia	7.122	3,5	2,2	2,3	2,3	2,1	2,0
Basilicata	2.096	21,7	0,6	0,5	0,4	0,5	0,6
Calabria	428	30,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sicilia	9.523	19,8	1,9	2,0	2,5	2,4	2,7
Sardegna	4.683	8,0	0,9	1,0	1,3	1,3	1,3
Totale regioni	352.200	8,1	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ A partire dal 2004, i dati relativi all'interscambio delle regioni con l'Unione Europea comprendono solo i valori rilevati mensilmente; le esportazioni regionali non includono quindi i flussi intracomunitari minori che sono rilevati trimestralmente e annualmente e che confluiscono nella voce "Province diverse e non specificate". Le quote sono calcolate, diversamente da quanto avviene nell'Annuario statistico che accompagna questo Rapporto, sulla somma delle regioni al netto delle province diverse e non specificate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.1

Operatori all'esportazione⁽¹⁾
(valori in milioni di euro e quote in percentuale)

	Valori 2007	2003	2004	Quote 2005	2006	2007
Italia Nord Occidentale	58.003	39,2	39,7	39,8	39,6	39,8
Piemonte	12.079	8,3	8,3	8,3	8,3	8,3
Valle d'Aosta	237	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Lombardia	42.426	28,3	29,0	29,2	29,0	29,1
Liguria	3.261	2,4	2,2	2,2	2,2	2,2
Italia Nord Orientale	42.351	28,8	29,1	28,9	29,0	29,1
Trentino-Alto Adige	3.015	2,2	2,0	2,0	2,0	2,1
Veneto	19.677	13,5	13,8	13,6	13,8	13,5
Friuli-Venezia Giulia	4.654	3,2	3,2	3,2	3,1	3,2
Emilia-Romagna	15.005	9,9	10,0	10,1	10,1	10,3
Italia Centrale	27.852	19,7	19,6	19,6	19,5	19,1
Toscana	14.625	10,6	10,5	10,4	10,2	10,0
Umbria	1.722	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2
Marche	5.700	3,8	3,8	3,9	3,9	3,9
Lazio	5.805	4,2	4,1	4,2	4,2	4,0
Mezzogiorno	17.365	12,4	11,7	11,7	11,9	11,9
Abruzzo	1.904	1,3	1,3	1,3	1,3	1,3
Molise	218	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
Campania	6.266	4,4	4,2	4,3	4,3	4,3
Puglia	4.458	3,1	3,0	3,0	3,0	3,1
Basilicata	340	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Calabria	785	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Sicilia	2.669	2,1	1,9	1,8	1,9	1,8
Sardegna	725	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5
Totale regioni	145.571	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹⁾ Come nella tavola 7.1, la distribuzione percentuale è calcolata sul "totale regioni", aggregato che risulta inferiore al "totale italia" poiché quest'ultimo include dati residui non classificabili con riferimento ad una data regione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.2

7.1 Piemonte

La dinamica delle esportazioni piemontesi ha subito nel 2007 un lieve rallentamento registrando un tasso di crescita del 5,9 per cento. Per il quarto anno consecutivo, la *performance* regionale sui mercati esteri è risultata inferiore alla media nazionale e questo *gap* ha determinato un peggioramento della quota sull'export italiano di 1 punto percentuale in cinque anni.

Dietro la perdita di importanza relativa del Piemonte in qualità di regione esportatrice sono ravvisabili vicende eterogenee per il settore degli autoveicoli e quello degli altri mezzi di trasporto. Riguardo a quest'ultimo, il contributo piemontese alle esportazioni nazionali si è quasi dimezzato in cinque anni soprattutto a causa delle dinamiche - tipicamente volatili in quanto legate a poche grandi commesse - della produzione di materiale ferroviario che risulta concentrata nelle province di Cuneo e Torino.

Per gli autoveicoli, è plausibile che la delocalizzazione interregionale e internazionale intensificata dalla Fiat in anni recenti abbia provocato un'attenuazione del ruolo "produttivo" del Lingotto e una concentrazione del personale ivi localizzato su attività strategiche quali la R&S, il marketing, la commercializzazione. Ciò pare confermato dal fatto che i margini di quota sull'Italia persi dal Piemonte nel comparto automobilistico sono stati guadagnati dalle regioni che ospitano impianti Fiat, come Abruzzo e Basilicata. Il rafforzamento delle linee produttive collocate all'estero spiega inoltre gli elevati tassi di crescita dell'interscambio commerciale con il Brasile, la

Turchia e soprattutto la Polonia, che nel 2007 ha superato gli Stati Uniti come quinto mercato per il Piemonte.

Il comparto alimentari e bevande anche nel 2007 ha contribuito in misura rilevante alla dinamica aggregata delle esportazioni regionali, consentendo al Piemonte di migliorare di mezzo punto percentuale la sua quota sull'Italia (16 per cento). Oltre ai prodotti come cacao, cioccolata, caffè e biscotti, il buon andamento è riconducibile al segmento dei vini. Le dinamiche di export sono state particolarmente vivaci nei paesi dell'Ue, tra i quali emerge il mercato britannico, che nel 2007 ha determinato più della metà dell'incremento totale, superando la Germania come primo mercato di sbocco per le bevande piemontesi.

Gli altri settori che hanno significativamente contribuito alla dinamica delle vendite estere regionali, e in cui il Piemonte continua a guadagnare posizioni rispetto alla media italiana, sono gomma - plastica e macchine e apparecchiature elettriche e di precisione, mentre il tessile ha registrato una variazione negativa del fatturato estero, anche a causa del persistere delle difficoltà di presidio dei mercati esteri riscontrate dal distretto laniero di Biella, ove si concentra circa la metà della produzione regionale nel settore.

Anche nelle "esportazioni" di servizi il contributo del Piemonte alle forniture transfrontaliere nazionali registra un andamento discendente. Questa tendenza è confermata dai dati del 2007 che per questa regione segnalano una cospicua variazione di segno negativo, causata in prevalenza dalle riduzioni degli introiti derivanti da forniture di servizi alle imprese straniere e *royalties* e licenze.

Un simile andamento si riscontra per l'internazionalizzazione attiva e passiva tramite Ide, per la quale le quote sull'Italia risultano in tendenziale calo tanto in termini di imprese partecipate che di relativi addetti e fatturato. Gli investimenti in uscita sono comunque aumentati ed evidenziano un cospicuo incremento del fatturato realizzato dalle filiali della meccanica, in presenza di una significativa riduzione dell'occupazione, nonché la spiccata propensione del Piemonte ad investire soprattutto in attività estere riguardanti autoveicoli, tessile, materiali per l'edilizia e commercio all'ingrosso. Per gli Ide in entrata, nel medio periodo, la riduzione della quota è stata determinata da dinamiche negative di significativa entità, che sono in gran parte imputabili alle perdite dei settori locali degli autoveicoli e dell'elettronica - elettrotecnica.

Nel primo trimestre 2008, le esportazioni di merci della regione sembrano consolidare il ritmo di crescita dello scorso anno, avendo registrato un incremento tendenziale del 6,1 per cento, a fronte di una dinamica nazionale del 5,4 per cento.

Esportazioni del Piemonte per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Autoveicoli	31,8	30,7	29,8	29,1	27,1	3,6
Prodotti in gomma e in materie plastiche	17,8	17,4	17,6	17,7	18,2	9,1
Alimentari e bevande	14,7	15,2	15,5	15,5	16,0	8,9
Tessile	14,1	14,4	14,8	14,5	14,6	-1,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	16,1	16,3	15,2	14,1	13,4	-0,9
MERCATI						
Francia	16,8	15,9	15,3	15,0	14,4	0,3
Germania	12,4	11,8	12,1	12,2	12,0	3,6
Spagna	13,0	12,3	12,0	11,9	11,1	1,3
Regno Unito	12,8	11,3	11,3	11,3	10,8	-1,5
Polonia	22,3	22,9	21,6	20,0	20,4	24,1
Stati Uniti	7,5	7,0	6,6	7,0	6,9	-1,9
Svizzera	11,9	11,9	12,4	12,3	12,5	8,1
Turchia	18,2	17,5	15,3	15,5	16,3	12,4
Belgio	12,0	12,4	10,7	9,9	9,5	6,3
Federazione russa	7,0	7,1	6,8	6,9	8,3	51,9

¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media.

²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore della esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.3

7.2 Valle d'Aosta

La Valle d'Aosta è la regione che nel 2007 ha registrato il più elevato tasso di crescita delle esportazioni, con una variazione del 47,6 per cento. Nei primi tre mesi del 2008, tuttavia, la dinamica dei flussi dalla regione ha evidenziato un brusco cambiamento con una variazione tendenziale negativa del 5,5 per cento.

Quasi l'85 per cento del vistoso incremento del valore dell'export accumulato l'anno scorso è stato generato dal comparto siderurgico, per effetto di un boom dei flussi diretti in Svezia e Irlanda, ma anche dell'ottima dinamica registrata sul mercato tedesco. Come esportatore di metalli e prodotti in metallo la regione ha raddoppiato in cinque anni la sua incidenza sull'Italia.

Anche l'altro settore di specializzazione della Valle d'Aosta (rispetto alla struttura settoriale dell'export italiano), ovvero alimentari e bevande similmente a quello metallurgico, ha evidenziato un tasso di crescita particolarmente elevato dei flussi verso l'estero, ma stavolta i mercati più dinamici sono stati il Sudafrica, la Francia e la Spagna. A trainare le vendite estere del settore è stato indubbiamente il segmento delle bevande, che beneficia della presenza sul territorio regionale di una grande multinazionale della birra e cresce all'estero ininterrottamente da un decennio. Occorre poi sottolineare la notevole accelerazione delle esportazioni nella meccanica, in particolare delle macchine per l'industria, vendute soprattutto in Cina, Svizzera e Kazakistan e che nel 2007 hanno aumentato di oltre il 75 per cento il fatturato estero.

La Valle d'Aosta ha registrato nel 2007 un boom delle entrate per forniture di servizi a non residenti migliorando la relativa quota sull'Italia. L'intera dinamica è scaturita dalla buona *performance* del settore turismo e viaggi.

Il fatturato e gli addetti delle imprese estere partecipate dalla regione risultano tendenzialmente in aumento negli ultimi anni sia pure in un contesto di limitate variazioni nel numero di affiliate. Una simile dinamica si riscontra per le partecipate estere presenti sul territorio valdostano, che interessano soprattutto il comparto metallurgico e i servizi di Ict.

Esportazioni della Valle D'Aosta per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	0,9	1,0	1,1	1,1	1,5	57,5
Alimentari e bevande	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	46,9
MERCATI						
Svizzera	0,9	1,0	1,0	1,2	1,3	12,9
Germania	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	45,3
Francia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	64,6
Svezia	0,0	0,3	0,3	0,1	1,6	1394,8 ^(a)
Regno Unito	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	39,4
Spagna	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	38,2
Repubblica Ceca	0,3	0,4	0,3	0,4	0,6	84,7
Messico	0,2	0,2	0,3	0,5	0,6	73,9
Paesi Bassi	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	61,2
Polonia	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	42,3

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

^(a) Questa variazione anomala è dovuta ai flussi dell'industria metallurgica.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.4

7.3 Lombardia

La prima regione esportatrice d'Italia ha registrato nel 2007 un incremento dei flussi verso l'estero superiore alla media nazionale migliorando significativamente la quota sull'export italiano, ma recuperando solo in parte i margini di deterioramento accumulati alla fine degli anni Novanta. Risulta in tendenziale aumento anche l'incidenza regionale in termini di numero degli esportatori.

Il settore di punta della Lombardia resta la meccanica che nel triennio 2005-2007 ha mostrato dinamiche particolarmente elevate nei paesi mediorientali e in Russia. In particolare, la presenza estera dell'industria meccanica regionale appare ben radicata in Arabia Saudita e negli Emirati dove il peso della Lombardia sui flussi italiani supera il 40 per cento, a fronte di una quota media settoriale del 30,9 per cento nel 2007. Anche il comparto metallurgico ha beneficiato di dinamiche internazionali vivaci, ma, differentemente dalla meccanica che solo nel 2007 ha registrato un miglioramento della quota dopo alcuni anni di riduzioni consecutive, per la siderurgia le esportazioni regionali sono cresciute a ritmi superiori rispetto all'Italia anche nel medio periodo, portando il contributo della regione al 41,7 per cento dei flussi nazionali.

In alcuni settori con forti economie di scala, come chimica, gomma e plastica, e nell'elettronica – elettrotecnica, invece, il peso della Lombardia sull'export italiano appare gradualmente discendente, sebbene le dinamiche registrate siano positive.

I distretti industriali specializzati in beni per la persona e per la casa hanno mostrato un andamento sui mercati esteri superiore agli omologhi presenti nel resto del territorio italiano consentendo alla Lombardia di migliorare la propria posizione relativa sull'Italia nel tessile, abbigliamento, cuoio, calzature e mobili. In particolare per quest'ultimo comparto si segnala il consolidamento della ripresa del distretto della Brianza, che ha portato la quota di Milano sull'Italia vicino al 12 per cento. Va comunque evidenziato che il comparto tessile è tornato a registrare una variazione negativa del fatturato estero, dopo il buon risultato dell'anno precedente e nonostante la

tenuta del distretto della seta di Como, che ha ulteriormente migliorato il proprio contributo all'export nazionale, superando il 70 per cento¹.

Per quanto riguarda i servizi, le entrate regionali hanno mostrato una parziale decelerazione, ma l'incidenza relativa sull'Italia continua ad aumentare, tanto che nei servizi assicurativi, finanziari, informatici e in quelli per le imprese, la quota della regione si aggira intorno al 50 per cento delle forniture totali nazionali. Il contributo maggiore alla dinamica aggregata dello scorso anno è venuto dalla voce viaggi e soprattutto dai servizi professionali e tecnici alle imprese.

Il numero delle filiali estere di imprese lombarde è cresciuto costantemente negli ultimi anni, in un contesto di progressivo ridimensionamento degli addetti e di tendenziale aumento del fatturato. L'interesse degli investitori regionali si è rivolto soprattutto alle catene distributive all'estero ma iniziative rilevanti sono state riscontrate anche nei settori stranieri di logistica – trasporti, costruzioni, tessile, gomma – plastica. Al contrario, si sono ridimensionati in misura significativi gli investimenti all'estero nel comparto alimentari e bevande e nella meccanica.

Quanto agli Ide in entrata, il numero e gli addetti delle imprese partecipate da investitori stranieri appare in progressiva diminuzione mentre il loro fatturato mostra un trend crescente. Alla crescita di quest'ultimo hanno contribuito in prevalenza i vari segmenti del terziario, la chimica e la siderurgia, mentre in termini di occupazione sono il tessile – abbigliamento e l'industria meccanica locale ad aver accumulato le perdite maggiori.

Nei primi tre mesi del 2008, il ritmo di crescita dell'export lombardo è diminuito significativamente (+4,9 per cento) ed è risultato inferiore all'incremento tendenziale dei flussi nazionali.

Esportazioni della Lombardia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	40,3	40,0	40,4	41,6	41,7	13,4
Chimica - farmaceutica	43,6	42,2	43,8	39,6	38,4	0,9
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	39,5	39,1	40,0	38,4	38,2	3,2
Tessile	36,3	35,5	36,4	37,1	37,5	-1,0
Prodotti in gomma e in materie plastiche	35,9	35,9	36,2	35,7	35,7	5,9
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	31,9	30,7	30,6	30,3	30,9	13,6
MERCATI						
Germania	29,0	29,6	30,0	30,3	31,1	7,7
Francia	28,4	28,3	29,8	29,1	29,4	6,0
Spagna	28,2	26,2	25,9	26,5	26,2	6,9
Stati Uniti	24,8	24,2	25,4	25,5	25,3	-1,4
Regno Unito	25,3	23,8	25,2	24,6	24,5	2,7
Svizzera	36,9	36,1	39,1	38,5	37,1	2,5
Federazione russa	25,1	26,0	26,9	27,6	28,4	29,2
Belgio	29,7	24,8	26,9	22,2	23,1	15,2
Paesi Bassi	30,9	28,9	29,8	28,2	28,2	6,0
Polonia	26,2	26,4	27,2	26,9	27,1	22,7

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.5

7.4 Liguria

Nel 2007 la dinamica delle esportazioni liguri (11,3 per cento) ha superato l'andamento medio nazionale recuperando ampiamente le perdite che aveva subito l'anno precedente in termini di valori esportati. Nel primo trimestre di quest'anno, le esportazioni sono cresciute meno vigorosamente (3,5 per cento) e in misura inferiore all'incremento dei flussi totali dell'Italia.

Oltre la metà della crescita sui mercati esteri del 2007 è riconducibile a due settori che "non" rientrano tra quelli di vantaggio comparato della regione, ma che sono cresciuti significativamente in quasi tutta l'Italia, grazie al traino proveniente da una domanda estera fortemente espansiva: metallurgia e meccanica.

La meccanica, che costituisce il primo settore in termini di peso sull'export complessivo della regione, ha registrato una lieve accelerazione del ritmi di espansione all'estero consentendo alla Liguria di migliorare la propria quota sui flussi nazionali. Questi margini di miglioramento, nonostante l'esiguità della quota, derivano probabilmente dal fatto che le esportazioni di questa industria regionale sono dirette (oltre che in Francia e Spagna) soprattutto verso l'extra Ue, con l'Iran che in assoluto è primo mercato di sbocco e Russia, India, Oman e Giordania che hanno fatto registrare i più elevati tassi di crescita nel 2007. L'India costituisce uno dei primi e più dinamici mercati di sbocco anche per l'industria siderurgica che ha registrato nel 2007 consistenti incrementi di fatturato estero in questo paese così come in Giappone, Belgio e Portogallo.

Le esportazioni di prodotti energetici raffinati hanno subito una nuova consistente diminuzione che ha fatto perdere alla Liguria una buona parte dei margini di quota sull'Italia guadagnati in anni recenti. Anche nei prodotti agricoli il contributo regionale all'export italiano è calato ma questa variazione conferma un trend discendente di medio periodo che vede invece migliorare la posizione relativa di Piemonte, Veneto e Toscana.

Diversamente da quanto registrato per le merci, nell'export di servizi la dinamica della Liguria è apparsa piatta e nettamente al di sotto della media nazionale, nonostante l'ottima dinamica registrata dai servizi assicurativi e soprattutto dal comparto delle costruzioni. La quota aggregata della regione sulle forniture nazionali è scesa al suo livello più basso degli ultimi dieci anni.

Negli Ide in uscita, la Liguria, che ha concentrato le iniziative di internazionalizzazione nel commercio all'ingrosso e nel comparto trasporti – logistica, ha accumulato negli ultimi anni variazioni positive significative tanto nel numero di filiali che nei relativi addetti e fatturato. Meno lineari sono risultate le dinamiche degli investimenti esteri sul territorio regionale, anche se in anni più recenti addetti e fatturato appaiono in costante aumento.

Esportazioni della Liguria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote			Var % 2007-2006
			2005	2006	2007	
SETTORI						
Agricoltura, silvicoltura e pesca	6,6	6,9	7,2	6,3	5,8	1,1
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	3,7	2,7	4,6	3,8	3,7	21,5
Energia elettrica, merci varie non classificate altrove	3,7	2,9	2,5	2,2	3,1	46,4
Prodotti energetici raffinati	1,3	2,2	3,9	3,1	2,5	-8,5
Chimica - farmaceutica	1,7	1,5	1,5	1,8	1,8	7,0
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	1,6	1,6	1,6	1,3	1,4	9,5
Prodotti in gomma e in materie plastiche	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	5,6
MERCATI						
Francia	1,8	1,6	1,5	1,6	1,7	13,0
Germania	1,2	1,0	1,1	0,9	0,9	0,3
Stati Uniti	0,9	1,0	1,4	1,3	1,4	5,5
Spagna	1,1	1,0	1,1	1,2	1,2	9,9
Paesi Bassi	1,9	1,6	2,1	2,2	2,3	12,1
Iran	11,1	11,7	12,3	8,0	9,9	26,5
Regno Unito	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	-5,9
India	4,3	3,0	3,2	3,3	4,8	101,2
Belgio	0,9	0,9	1,1	1,0	1,2	34,6
Svizzera	0,9	0,8	0,9	0,8	0,8	14,7

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.6

7.5 Trentino Alto Adige

Il Trentino Alto Adige è l'unica regione italiana che nell'ultimo decennio ha costantemente registrato variazioni positive dei flussi commerciali verso l'estero sebbene la sua posizione relativa sull'Italia sia rimasta più o meno stabile intorno all'1,7 per cento. Di entità lievemente maggiore è l'incidenza regionale in termini di numerosità degli esportatori, variabile che segue un profilo sostanzialmente decrescente.

Nel 2007 le esportazioni regionali sono aumentate dell'8 per cento, grazie soprattutto al traino proveniente dalla meccanica e, in misura minore, dal comparto della metallurgia. Un ruolo importante è stato svolto anche dall'industria chimica, che ha registrato un vistoso incremento delle esportazioni dirette in Cina, decimo mercato di sbocco per la regione, oltre che a Taiwan, in Giappone e in Romania.

Nel principale settore di vantaggio comparato della regione rispetto alla struttura settoriale nazionale, ovvero l'agricoltura, le esportazioni sono cresciute con un tasso a due cifre per il terzo anno consecutivo, assicurando alla regione un netto miglioramento della posizione relativa sull'Italia. Anche le imprese dell'alimentari e bevande nel 2007 hanno considerevolmente incrementato il proprio fatturato estero, evidenziando una dinamica decisamente migliore rispetto alle altre regioni.

La fornitura di servizi a non residenti continua ad evidenziare forti difficoltà in Trentino con un'ampia contrazione delle entrate dall'estero, che ha causato un cospicuo peggioramento della quota regionale sull'Italia. La componente principale della riduzione aggregata è ravvisabile nella voce viaggi che ha registrato una riduzione degli introiti superiore ad un terzo.

Appare invece in progressivo miglioramento la posizione relativa della regione sull'Italia in termini di investimenti diretti all'estero, grazie principalmente all'espansione nei settori (stranieri) della metalmeccanica, della carta e del commercio all'ingrosso. Dinamiche più o meno simili hanno interessato il posizionamento relativo del

Trentino negli Ide in entrata, che provengono in maggioranza dall'Ue, ma anche, in quote significative, dal Nord America e dall'Asia Orientale.

Nel trimestre gennaio – marzo di quest'anno, l'export di merci del Trentino ha registrato un incremento tendenziale del 9,2 per cento, un tasso decisamente superiore al ritmo di espansione delle esportazioni a livello nazionale.

Esportazioni del Trentino Alto Adige per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote			Var % 2007-2006
			2005	2006	2007	
SETTORI						
Agricoltura, silvicoltura e pesca	9,3	8,3	8,6	8,9	9,6	18,3
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	5,9	6,1	6,1	6,7	6,2	1,5
Alimentari e bevande	5,2	4,8	4,8	4,7	4,9	11,0
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	4,6	4,5	4,7	4,4	4,6	6,8
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	1,5	1,8	1,9	1,9	1,9	11,5
Autoveicoli	2,0	2,4	2,2	2,1	1,9	-1,9
MERCATI						
Germania	4,3	4,0	3,9	3,7	3,6	1,6
Stati Uniti	1,7	2,0	2,1	2,2	2,1	-4,7
Francia	1,2	1,2	1,2	1,2	1,3	9,4
Austria	7,2	6,3	6,1	5,4	5,9	11,9
Regno Unito	1,7	1,5	1,7	1,8	2,0	11,8
Spagna	1,0	1,4	1,3	1,3	1,2	-0,4
Svizzera	2,2	2,0	1,9	2,0	2,0	7,7
Belgio	1,0	1,1	1,5	1,3	1,6	35,0
Paesi Bassi	2,3	2,0	1,8	1,8	1,8	9,2
Cina	0,8	0,6	0,7	1,0	1,6	80,8

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.7

7.6 Veneto

Nel 2007 le esportazioni del Veneto hanno subito una significativa decelerazione, rispetto al buon risultato dell'anno precedente, confermando un trend di medio periodo di progressiva diminuzione della quota sui flussi nazionali, sebbene questa regione sia tuttora la seconda per valore dell'export. Anche nel primo trimestre di quest'anno i risultati ottenuti all'estero dalle imprese regionali appaiono inferiori alla media italiana. La debole dinamica aggregata delle esportazioni è scaturita in prevalenza da diffuse riduzioni del fatturato estero nei principali mercati dell'Unione Europea, solo in parte controbilanciata dai risultati positivi ottenuti in Russia, Svizzera e Cina.

Siderurgia e meccanica, insieme alla cantieristica navale, sono i settori che hanno mostrato il migliore andamento, trainati dalla domanda proveniente dalla Germania e da paesi emergenti in rapida crescita. Ciononostante anche in questi comparti le dinamiche regionali sono risultate inferiori alla media italiana.

Nel tessile - abbigliamento e cuoio - calzature il fatturato estero delle imprese venete ha subito l'anno scorso variazioni di segno negativo imputabili quasi integralmente all'andamento registrato sui mercati dell'Unione Europea (a 27), visto che nei principali sbocchi extra Ue (esclusi gli Stati Uniti) le esportazioni sono comunque aumentate.

Se nei settori del "sistema moda" la *performance* regionale appare nell'ultimo quinquennio mediamente inferiore alla dinamica nazionale, nel "sistema casa" invece

(che include la filiera del legno arredo e i materiali per l'edilizia) il Veneto ha migliorato la propria quota sull'Italia. Va evidenziato tuttavia che nei mobili una dinamica pressoché piatta delle vendite estere ha determinato nel 2007 un significativo arretramento in relazione alla media italiana che ha fatto perdere al Veneto il primato nell'export settoriale a vantaggio della Lombardia.

Per l'economia regionale pare stia assumendo un peso crescente il comparto elettronica ed elettrotecnica, nel quale la quota sull'export italiano è cresciuta di oltre 2 punti percentuali in cinque anni. Una parte consistente di questo settore è costituita tuttavia dall'occhialeria la cui produzione è concentrata nel distretto industriale di Belluno, che ha mostrato negli ultimi anni un incremento costantemente superiore alla media nazionale fino a rappresentare oltre il 60 per cento dei flussi italiani nel mondo.

Per quanto riguarda i servizi il Veneto ha evidenziato un andamento positivo lo scorso anno confermando il recupero in rapporto all'Italia con un miglioramento di 7 decimi di punto nella quota. All'origine dell'incremento aggregato delle entrate da forniture a non residenti è riscontrabile il contributo fondamentale dei viaggi e dei servizi finanziari.

Nell'internazionalizzazione attiva tramite Ide, il Veneto può essere annoverato tra le regioni più dinamiche avendo registrato un costante miglioramento della quota in rapporto all'Italia. L'intensificazione delle forme *equity* di presenza all'estero è stata in primo luogo indotta dalla necessità di rafforzare i canali di distribuzione commerciale ma ha contestualmente coinvolto anche i principali settori manifatturieri in cui la regione risulta specializzata.

L'attrattività del Veneto per i capitali stranieri appare in crescita se si considera il numero di imprese locali partecipate da investitori internazionali, mentre non sempre si è registrato un contestuale aumento dei relativi addetti. Va tuttavia evidenziato che è tendenzialmente aumentata l'occupazione delle multinazionali locali che operano nel tessile, nel cuoio – calzature, nella meccanica e nel commercio all'ingrosso.

Esportazioni del Veneto per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote			Var % 2007-2006
			2005	2006	2007	
SETTORI						
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	32,3	33,3	31,8	32,4	29,2	-8,4
Mobili	21,2	21,8	21,8	23,9	23,3	1,0
Abbigliamento	21,0	22,0	21,6	21,6	20,1	-2,8
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	15,0	15,5	15,5	17,2	17,3	4,6
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	19,0	17,0	14,1	13,6	16,5	51,5
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	15,6	15,1	15,1	16,2	16,4	5,6
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	15,8	16,3	16,2	17,1	16,2	4,7
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	15,5	15,5	15,9	16,0	15,7	0,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	14,7	14,6	14,9	15,0	14,2	5,3
Tessile	15,3	15,7	14,7	14,7	14,1	-6,4
MERCATI						
Germania	15,0	14,3	13,6	13,9	13,2	-0,4
Francia	12,4	11,4	10,8	11,4	10,9	0,2
Stati Uniti	17,2	16,2	15,2	15,6	15,3	-2,6
Spagna	12,3	12,2	11,8	12,3	11,1	-2,3
Regno Unito	13,3	12,8	14,4	13,8	12,9	-3,4
Federazione russa	16,2	16,0	15,9	16,0	16,8	31,4
Austria	21,9	19,3	18,6	19,0	18,3	-0,9
Svizzera	10,9	11,3	10,5	10,7	10,8	6,9
Romania	31,9	30,9	27,5	27,4	23,8	-14,3
Belgio	11,0	13,5	11,6	11,7	10,3	-2,8

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.8

7.7 Friuli Venezia Giulia

Nel 2007 le esportazioni del Friuli sono aumentate dell'11,3 per cento mostrando una lieve decelerazione rispetto all'anno precedente, ma confermando la superiorità del ritmo di espansione nei confronti della dinamica media italiana. Un minor divario di *performance* è emerso per il primo trimestre 2008, con le esportazioni regionali che sono cresciute sostanzialmente in linea con quelle nazionali (5,5 per cento). Il peso della regione sull'Italia, nel medio periodo, è aumentato anche in termini di numerosità degli esportatori.

Se in passato le esportazioni della regione erano prevalentemente legate alle dinamiche altalenanti dell'industria navale, da un paio di anni il contributo maggiore viene da siderurgia e meccanica, che hanno costantemente accresciuto il loro peso sulle esportazioni del Friuli fino ad arrivare a contare per il 52 per cento circa del totale. In particolare la meccanica, che è il primo settore dell'export regionale, continua a crescere all'estero con tassi a due cifre, superiori ai ritmi registrati a livello nazionale, grazie principalmente alla vivace domanda proveniente da paesi in forte crescita come Cina, Russia e Emirati Arabi Uniti, oltre che alle positive dinamiche nei mercati francese e tedesco.

Nell'industria dei mobili sembra essersi consolidata la timida ripresa dell'export registrata nell'anno precedente ma la *performance* regionale resta inferiore alla media con la conseguenza che la quota sulle esportazioni italiane è diminuita per il quarto anno consecutivo scendendo al di sotto del 17 per cento. La dinamica aggregata è il frutto degli opposti andamenti registrati dal distretto della sedia di Manzano (Udine), il cui fatturato estero è diminuito ininterrottamente dal 2003, e dal distretto di Pordenone, che invece ha evidenziato nel medio periodo sostenuti tassi di crescita dell'ex-

port e concomitanti miglioramenti dell'incidenza sui flussi nazionali. Tra i mercati più dinamici per i mobili friulani spicca il Regno Unito, dove l'export regionale nell'ultimo biennio è cresciuto mediamente del 14,5 per cento e che nel 2007 è diventato il primo paese di destinazione dei flussi settoriali.

Dopo quattro anni consecutivi di variazioni negative, le "esportazioni" di servizi dal Friuli nel 2007 sono aumentate registrando un tasso di crescita notevolmente superiore a quello medio nazionale. Il merito della dinamica aggregata è attribuibile al settore dei viaggi, ma anche le costruzioni, i servizi finanziari e gli altri servizi alle imprese hanno contribuito in misura significativa.

Le dinamiche relative agli Ide in uscita dal Friuli sono tendenzialmente positive con l'eccezione di recenti variazioni negative nel numero di addetti e nel fatturato delle affiliate. Contrariamente a quanto registrato per la maggior parte delle regioni, nel caso del Friuli la principale area di destinazione in termini di numerosità e addetti delle partecipate è l'Europa centro orientale, e non l'Unione Europea, in virtù di presenze diffuse nelle industrie locali del legno, dove verosimilmente si cerca un accesso diretto alle fonti di approvvigionamento. Meno roseo risulta il quadro relativo all'attrattività della regione per gli investitori stranieri, vista la contrazione del numero di partecipate e dei relativi addetti sia pure in un contesto di tenuta del fatturato.

Esportazioni del Friuli-Venezia Giulia per settori di specializzazione (1) e principali mercati (2)

	2003	2004	Quote			Var % 2007-2006
			2005	2006	2007	
SETTORI						
Mobili	18,8	18,4	18,3	17,3	16,9	1,8
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	9,0	9,4	8,7	8,5	9,1	17,0
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	4,4	4,5	4,8	5,5	5,7	14,3
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	4,5	4,9	4,9	4,8	5,3	24,3
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	6,2	14,4	5,2	5,2	4,4	5,0
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	4,1	3,9	4,4	4,1	4,1	2,94
MERCATI						
Germania	3,7	3,8	3,9	3,6	3,6	5,6
Francia	2,5	2,9	2,5	2,5	3,0	29,3
Regno Unito	3,4	6,2	3,3	3,8	3,7	-1,1
Austria	5,9	6,0	6,1	6,5	6,7	5,7
Spagna	2,2	2,2	2,2	2,5	2,1	-9,9
Slovenia	16,5	15,5	14,2	13,2	13,9	19,8
Federazione russa	3,6	4,1	5,1	5,4	5,0	16,6
Stati Uniti	2,1	2,0	1,9	1,7	1,5	-9,0
Bermuda(a)	0,3	0,2	0,2	90,2	97,1	0,6
Croazia	11,8	11,6	10,8	9,8	11,8	25,3

(1) Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.9

7.8 Emilia Romagna

Questa regione per il quinto anno consecutivo ha realizzato un incremento delle esportazioni di entità superiore alla dinamica media nazionale, guadagnando un punto percentuale di quota sull'Italia in un quinquennio, in virtù di miglioramenti relativi nell'abbigliamento, nella filiera del legno – arredo, negli autoveicoli e nella meccanica. Anche sotto il profilo del numero degli operatori all'export, l'importanza

relativa della regione è in crescita, tanto che nel 2007 l'Emilia ha superato la Toscana, portandosi al terzo posto per quota sull'Italia.

Nel 2007 il fatturato estero è aumentato dell'11 per cento quale conseguenza di buone dinamiche registrate nei mercati europei, soprattutto quelli dell'Est (Russia inclusa), che hanno bilanciato il significativo calo delle vendite negli Stati Uniti, imputabile agli autoveicoli e alle piastrelle. Vanno inoltre segnalati gli incrementi vistosi delle esportazioni regionali in Australia, in Cina e soprattutto negli Emirati Arabi Uniti.

Similmente a quanto rilevato per molte altre regioni, anche nel caso dell'Emilia, l'industria metalmeccanica ha fornito il contributo più rilevante alla crescita dell'export aggregato. Nella meccanica in particolare la *performance* regionale continua a superare la media nazionale, quasi totalmente per effetto delle dinamiche relative ai macchinari per l'industria. Anche negli autoveicoli tassi di crescita piuttosto elevati hanno assicurato avanzamenti nella posizione relativa della regione sull'Italia, ma il settore che nell'ultimo quinquennio ha consentito all'Emilia Romagna di guadagnare maggiormente in rapporto alle altre regioni è quello dell'abbigliamento. Nel solo 2007, le esportazioni sono aumentate del 14 per cento, nonostante le diminuzioni registrate in Giappone e negli Stati Uniti, a fronte di una dinamica nazionale totale del 5 per cento circa. In questo comparto le *performances* migliori sembrano ascrivibili a diverse imprese di medie dimensioni dislocate soprattutto in provincia di Reggio Emilia.

Il principale settore di vantaggio comparato delle regione, ovvero l'industria ceramica, ha subito una decelerazione del ritmo di espansione all'estero che pare collegato alla stazionarietà delle vendite estere dell'area di Sassuolo (MO), nota per la specializzazione nelle piastrelle. La quota regionale sull'export nazionale resta comunque saldamente al di sopra del 40 per cento.

Le forniture di servizi a non residenti hanno registrato una variazione negativa per il terzo anno consecutivo, confermando il peso decrescente della regione in rapporto all'Italia. La diminuzione del 2007 pare imputabile prevalentemente alla riduzione sperimentata dal comparto dei servizi professionali e tecnici alle imprese, che non è stata sufficientemente bilanciata dall'andamento positivo di servizi finanziari, *royalties* e licenze.

Negli ultimi anni, il contributo dell'Emilia Romagna agli Ide italiani in uscita appare in diminuzione, tranne che per la numerosità delle partecipazioni estere. Le iniziative di internazionalizzazione attiva appaiono comunque in crescita in quasi tutti i settori, con l'eccezione significativa delle imprese partecipate appartenenti al comparto alimentari e bevande, che hanno accumulato una cospicua riduzione dell'occupazione e del fatturato.

Sul fronte degli Ide in entrata l'importanza della regione a livello nazionale è relativamente minore rispetto all'internazionalizzazione attiva. Malgrado questa iniziale posizione di relativa debolezza, in anni recenti la *performance* dell'Emilia Romagna rispetto all'Italia è risultata migliore in termini di imprese partecipate e relativo fatturato, mentre il ridimensionamento dell'occupazione ha superato la dinamica (negativa) complessiva del paese, nonostante l'occupazione sia aumentata nelle multinazionali della meccanica e del cuoio - calzature.

Tra gennaio e marzo del 2008 le esportazioni di merci dell'Emilia Romagna sono aumentate del 6,7 per cento rispetto allo stesso trimestre dell'anno precedente, confermando un ritmo di espansione superiore alla dinamica italiana.

Esportazioni dell'Emilia Romagna per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	40,3	40,8	40,8	41,0	40,6	1,3
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	19,0	19,7	20,8	20,3	20,7	13,4
Abbigliamento	15,3	16,0	17,0	17,8	19,3	14,1
Autoveicoli	13,6	15,0	16,7	15,7	16,1	14,5
Alimentari e bevande	15,1	15,5	15,4	15,7	15,6	4,7
Agricoltura, silvicoltura e pesca	15,4	15,2	15,3	15,6	15,2	7,2
MERCATI						
Germania	11,3	11,3	11,3	11,6	12,0	9,1
Francia	12,2	12,3	11,8	11,8	12,1	7,6
Stati Uniti	14,6	15,3	17,0	16,6	16,3	-2,4
Spagna	11,3	11,8	11,5	11,6	11,7	8,8
Regno Unito	11,4	11,4	12,2	12,5	13,5	11,2
Federazione russa	17,2	16,9	16,8	18,7	18,0	20,8
Svizzera	9,9	9,0	9,2	9,0	9,7	14,5
Belgio	12,8	13,0	11,8	10,8	11,8	21,5
Austria	12,4	11,7	11,5	12,1	13,6	15,6
Paesi Bassi	13,0	13,3	13,0	12,9	13,2	7,9

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.10

7.9 Toscana

Nel 2007 le esportazioni della Toscana sono aumentate del 6,9 per cento, un tasso che evidenzia un forte rallentamento rispetto alla dinamica dell'anno precedente ma che comunque sembra consolidare la ripresa in atto, dopo anni di evidenti difficoltà nel presidio dei mercati esteri. L'incremento dell'export è risultato inferiore alla media nazionale e il divario resta anche se si adotta un'ottica di medio termine. Analogamente nel 2007 si conferma la riduzione del peso della regione in termini di numerosità degli esportatori.

La *performance* lievemente meno brillante della Toscana rispetto alla media delle altre regioni nel 2007 sembra potersi ricondurre all'industria estrattiva che in un solo anno ha accumulato una perdita di quota sull'Italia superiore a 3 punti percentuali, a seguito di un crollo delle esportazioni di minerali per la chimica e concimi.

Tra i settori trainanti delle esportazioni toscane nel 2007 vanno annoverati il comparto metalmeccanico, dove ha brillato il segmento delle macchine per energia meccanica impiegate nell'industria petrolifera, e i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, che costituiscono uno dei settori di vantaggio comparato della regione rispetto alla media italiana. Nell'industria del cuoio e calzature, i buoni risultati dei distretti che si estendono tra le province di Firenze e Pisa hanno consentito alla regione di migliorare considerevolmente la quota sull'Italia nel corso dell'ultimo quinquennio, e di superare abbondantemente nel 2007 un quarto delle esportazioni nazionali, nonostante un rilevante ridimensionamento della quota nel cuoio conciato di Santa Croce sull'Arno. Se l'abbigliamento ha ottenuto un nuovo incremento del fatturato estero accompagnato da un piccolo miglioramento della quota sull'Italia, il settore tessile continua ad evidenziare contrazioni significative delle esportazioni che, per il terzo anno consecutivo, sono risultate maggiori delle variazioni, anche queste di segno negativo, registrate a livello nazionale. Non sembrano dunque superate alcune diffi-

coltà di presidio dei mercati esteri da parte del distretto di Prato, ove si concentra il 67 per cento circa dell'industria tessile regionale.

Dal punto di vista dell'orientamento geografico, le esportazioni dirette nei primi tre mercati di sbocco, Francia, Germania e Stati Uniti, hanno mostrato un vistoso rallentamento che nel caso di quest'ultimo paese si è tradotto in una significativa contrazione delle vendite. I mercati più dinamici nell'assorbimento delle merci regionali sono stati la Spagna, che ha superato il Regno Unito diventando il quarto mercato degli esportatori toscani, e i paesi mediorientali, con in testa il Qatar, dove in un solo anno sono decuplicate le vendite di motori, generatori e trasformatori elettrici e più che raddoppiate quelle di turbine e compressori utilizzati nell'estrazione di petrolio e gas. Le positive dinamiche che quest'ultimo comparto sta accumulando nel tempo sembrano riconducibili ad una grande impresa di Firenze nel cui capitale azionario è presente una nota multinazionale americana che sembra voler sfruttare la piattaforma produttiva toscana proprio per le esportazioni dirette verso i grandi produttori di petrolio del Medio Oriente.

I risultati positivi ottenuti nel comparto viaggi e nei servizi alle imprese (esclusi i finanziari) hanno consentito alla Toscana di incrementare nel 2007 gli introiti derivanti da forniture di servizi a non residenti.

L'internazionalizzazione attiva della regione tramite Ide ha mostrato un trend di crescita negli ultimi anni accompagnato da un graduale miglioramento della posizione relativa sull'Italia. Simili dinamiche hanno interessato gli investimenti in entrata, per i quali si sono distinti in senso positivo i settori locali del cuoio – calzature, della carta, della meccanica e degli autoveicoli.

Nel primo trimestre del 2008 l'export regionale di merci ha subito una modesta decelerazione, registrando un tasso di crescita (3,9 per cento) significativamente inferiore all'andamento dei flussi nazionali.

Esportazioni della Toscana per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote					Var % 2007-2006
	2003	2004	2005	2006	2007	
SETTORI						
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	23,3	24,5	24,9	24,7	25,4	4,5
Tessile	18,4	18,6	18,0	17,0	16,9	-2,6
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	13,2	12,8	12,7	17,0	16,1	18,4
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	14,4	14,0	13,4	13,5	13,5	4,1
Prodotti delle miniere e delle cave	19,3	20,1	16,7	15,7	12,5	-5,2
Abbigliamento	11,2	11,1	11,2	11,1	11,3	6,6
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	9,1	8,8	8,7	8,2	8,2	3,5
MERCATI						
Francia	7,2	6,8	6,7	7,2	7,2	4,1
Germania	6,9	6,3	6,2	6,0	5,9	3,2
Stati Uniti	11,7	11,9	10,3	10,4	10,0	-4,4
Spagna	7,4	7,2	6,4	6,6	7,2	18,8
Regno Unito	8,6	7,5	7,5	8,1	8,2	4,8
Svizzera	7,7	8,7	8,9	9,8	9,5	3,2
Emirati Arabi Uniti	14,4	13,5	14,8	18,0	17,0	27,1
Hong Kong	16,3	19,4	20,1	20,1	19,9	2,8
Qatar	19,8	23,3	14,1	26,9	38,3	128,9
Federazione russa	6,0	6,3	8,6	5,7	5,7	26,8

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.10 Umbria

Nel 2007 le esportazioni dell'Umbria sono aumentate dell'11,3 per cento confermando il ritmo sostenuto di crescita registrato negli anni precedenti. La *performance* regionale è comunque risultata migliore delle dinamiche nazionali, anche in un'ottica di medio periodo. Anche nel primo trimestre di quest'anno l'andamento dell'export regionale è risultato migliore di quello italiano, registrando un incremento tendenziale del 7,9 per cento.

All'incremento del valore dell'export nel 2007 hanno contribuito in varia misura diversi settori, con un ruolo primario svolto dai comparti metalmeccanico, Ict e elettrotecnica, ma solo in quest'ultimo settore e in quello dei mobili le dinamiche regionali hanno superato quelle medie registrate a livello nazionale.

L'Umbria concorre per più di un terzo alle esportazioni italiane in Messico, secondo mercato di sbocco per la regione che vi esporta metalli e prodotti siderurgici con dinamiche costantemente positive negli ultimi anni. In generale, va evidenziato che la *performance* umbra in questo settore è fortemente influenzata dalla presenza di una grande multinazionale tedesca sul territorio regionale.

Sul mercato statunitense, la riduzione dei flussi della meccanica e della filiera agro - alimentare è stata ampiamente compensata dai buoni risultati ottenuti nella siderurgia, nell'abbigliamento e nei materiali (non metallici) per l'edilizia.

Nel terziario, la cospicua riduzione delle entrate derivanti dal settore dei viaggi ha determinato una variazione negativa aggregata particolarmente ampia per le forniture di servizi a non residenti, causando per il secondo anno consecutivo un ridimensionamento della quota regionale sull'Italia.

La proiezione internazionale delle attività economiche regionali per mezzo di investimenti diretti ha conosciuto negli ultimi anni un periodo di espansione che ha seguito da vicino le dinamiche di crescita registrate per l'Italia intera. Ma il peso dell'Umbria a livello nazionale è più significativo qualora si considerino gli Ide in entrata, per i quali si rileva che alla significativa diminuzione del numero e dell'occupazione delle imprese partecipate ha fatto da contraltare l'incremento nel fatturato complessivo.

Esportazioni dell'Umbria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote		2007	Var %
			2005	2006		2007-2006
SETTORI						
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	3,2	3,3	3,2	3,2	3,0	5,8
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	2,7	3,0	2,5	2,5	2,4	7,0
Agricoltura, silvicoltura e pesca	2,7	1,3	1,8	1,8	2,1	25,1
Abbigliamento	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	12,8
Alimentari e bevande	1,2	1,2	1,4	1,3	1,3	4,6
Tessile	1,2	1,3	1,2	1,2	1,2	1,9
MERCATI						
Germania	0,9	0,9	0,9	1,0	1,1	14,9
Messico	7,0	11,0	13,4	13,0	13,0	34,6
Francia	0,7	0,8	0,7	0,7	0,9	22,0
Stati Uniti	1,0	1,0	1,0	1,2	1,2	3,0
Spagna	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	6,5
Regno Unito	1,0	0,9	0,9	0,9	1,0	15,6
Cina	3,1	3,0	4,1	3,7	3,3	-1,0
Belgio	1,1	0,9	1,0	1,1	1,3	28,4
Paesi Bassi	1,2	1,2	1,2	1,3	1,5	27,0
Federazione russa	1,3	0,6	0,8	0,7	0,7	33,1

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

7.11 Marche

Le esportazioni delle Marche sono aumentate del 6,8 per cento nel 2007 evidenziando una significativa decelerazione rispetto all'anno precedente ed un andamento che non ha tenuto il passo con quella nazionale.

A trainare l'export complessivo è stato soprattutto il buon risultato dell'industria chimica della provincia di Ascoli Piceno, che consolida un triennio di consistenti incrementi del fatturato estero, realizzati in prevalenza in Belgio. Alla dinamica descritta forniscono un contributo determinante le varie multinazionali chimico – farmaceutiche che sono localizzate nella zona. Anche la meccanica e la cantieristica navale hanno svolto un ruolo decisivo nell'andamento delle esportazioni complessive della regione.

L'industria calzaturiera, concentrata in un paio di distretti in provincia di Ascoli Piceno, non è riuscita ad aumentare significativamente il fatturato estero, perdendo così importanza in relazione all'Italia, anche se nel medio periodo le dinamiche regionali hanno superato quelle nazionali. Le esportazioni di articoli di abbigliamento hanno subito una cospicua riduzione che risulta imputabile in parte alle difficoltà sui mercati francese e tedesco, ma in misura maggiore alla vistosa riduzione delle vendite in Russia, che comunque resta il primo mercato di sbocco per l'industria regionale del settore. Inoltre le positive dinamiche registrate da cuoio – calzature, meccanica e mobili su questo mercato hanno compensato il calo dell'abbigliamento consentendo alle Marche di accumulare una variazione totale comunque positiva, che è stata indubbiamente favorita dalle intense relazioni anche produttive tra le due economie.

Il terziario marchigiano ha incrementato le forniture estere del 4,6 per cento beneficiando di positive dinamiche nei servizi finanziari e tecnici alle imprese e nelle entrate derivanti da *royalties* e licenze.

Nell'internazionalizzazione attiva tramite Ide, le Marche si sono dimostrate una regione particolarmente dinamica, ottenendo anche incrementi dell'occupazione nelle affiliate quando altre regioni registravano variazioni negative. Quanto agli investimenti diretti in entrata, che riguardano in prevalenza i vari segmenti della meccanica, ad una sostanziale invarianza del numero di imprese partecipate ha fatto riscontro la crescita degli addetti e del fatturato delle stesse.

Esportazioni delle Marche per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	Quote					Var % 2007-2006
	2003	2004	2005	2006	2007	
SETTORI						
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	14,5	14,0	14,9	15,1	14,9	0,2
Mobili	7,0	7,2	7,3	7,3	7,2	3,1
Chimica - farmaceutica	1,8	1,3	2,1	5,0	5,7	18,6
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	5,5	5,6	5,3	5,3	5,0	3,5
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	3,5	3,2	3,4	3,9	4,5	27,6
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	1,9	2,1	2,9	4,1	4,4	34,8
Abbigliamento	4,2	4,3	4,1	4,3	3,6	-14,1
MERCATI						
Belgio	5,7	3,4	6,7	15,9	17,0	18,3
Francia	2,9	2,6	2,7	2,6	2,6	3,5
Germania	2,5	2,3	2,3	2,2	2,1	2,2
Regno Unito	4,3	4,1	4,0	4,4	4,0	-5,9
Federazione russa	13,2	12,5	8,9	9,4	7,9	4,9
Spagna	3,2	3,1	3,0	2,9	2,7	-0,4
Stati Uniti	2,7	2,9	2,5	2,5	2,3	-9,2
Polonia	5,5	5,4	5,6	5,2	4,5	6,3
Romania	8,7	8,3	7,8	7,4	6,7	-10,4
Grecia	3,6	3,6	4,0	3,9	3,9	8,8

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

7.12 Lazio

Nel 2007 l'espansione del Lazio sui mercati esteri ha subito un lieve rallentamento rispetto all'elevato ritmo di crescita dell'anno precedente, analogamente a quanto verificatosi nelle altre regioni dell'Italia Centrale. Le esportazioni di merci sono aumentate del 7,6 per cento, con conseguente leggero ridimensionamento dell'incidenza regionale sull'export nazionale.

La metà circa dell'incremento dei flussi all'estero è funzione del vistoso aumento dell'export di autoveicoli (64,7 per cento) che pare fondamentalmente attribuibile all'espansione delle attività produttive nello stabilimento Fiat in provincia di Frosinone. Non a caso le esportazioni di auto e componenti che originano da Frosinone hanno evidenziato l'incremento più ampio in direzione del mercato polacco dove operano diversi impianti esteri della Fiat. In virtù del positivo andamento settoriale, la quota del Lazio sulle esportazioni nazionali di autoveicoli è passata dal 2,8 per cento del 2006 al 4,2 per cento del 2007, a detrimento del contributo piemontese che scende di 2 punti percentuali.

L'altro settore trainante delle vendite estere regionali, la chimica – farmaceutica, che incide per un terzo sulle esportazioni totali, ha beneficiato di una nuova positiva affermazione all'estero del polo farmaceutico situato a cavallo delle province di Roma e Latina. Con un ritmo di crescita delle esportazioni decisamente superiore a quello medio nazionale, la regione migliora ulteriormente la sua quota sulle esportazioni dell'Italia, portandosi al 13,4 per cento.

Legno, carta, cuoio, mobili e meccanica sono altri settori che hanno aumentato il valore dei prodotti collocati all'estero nel 2007 in misura ragguardevole, mentre, in controtendenza rispetto alla dinamica nazionale, l'industria siderurgica regionale ha subito un calo dei flussi internazionali dopo un biennio di forte espansione. Le esportazioni dell'industria regionale della carta provengono per circa la metà dal distretto di Sora (Fr), che lo scorso anno ha incrementato di circa un quinto il fatturato realizzato all'estero contribuendo considerevolmente al risultato aggregato della regione. Il trend discendente della quota regionale sulle esportazioni nazionali di prodotti Ict, confermata lo scorso anno da una variazione negativa del fatturato estero regionale, è imputabile a cinque anni consecutivi di riduzioni nell'export di componenti elettronici.

Dal punto di vista geografico, emerge la positiva affermazione dei prodotti regionali sui mercati extra Ue (14,5 per cento) che ha compensato una dinamica ben più modesta nei paesi dell'Unione (2,3 per cento), dinamica da cui si distacca la crescita, decisamente ampia, delle esportazioni verso la Spagna e il Regno Unito. I paesi extra Ue che hanno contribuito maggiormente all'incremento dei flussi dalla regione sono gli Stati Uniti, che hanno superato la Francia diventando il secondo mercato per il Lazio, gli Emirati Arabi Uniti e la Siria.

La crescita della presenza regionale in un mercato, quello statunitense, a moneta debole e in un contesto, quello italiano, che vede progressivamente diminuire l'importanza relativa di questo mercato di sbocco, è legata alla positiva *performance* della provincia di Roma nel settore aerospaziale e nelle vendite di apparecchi radiotelevisivi. Anche negli Emirati la collocazione di aeromobili e veicoli spaziali ha avuto un ruolo di rilievo ma in prevalenza è stata l'attività di raffinazione petrolifera a trainare le esportazioni della regione verso i mercati mediorientali.

Con un incremento delle "esportazioni" del 10,3 per cento e il raggiungimento di una quota sull'Italia del 19 per cento, nel 2007 il Lazio si conferma seconda regione d'Italia per valore delle forniture di servizi all'estero. I servizi finanziari spiegano più della metà dell'incremento aggregato ma anche i viaggi e i servizi alla produzione hanno contribuito significativamente.

Sul fronte dell'internazionalizzazione tramite modalità *equity*, l'interesse degli investitori regionali si è rivolto prevalentemente ad aziende straniere dei servizi; in particolare prevalgono gli Ide in uscita nell'energia, nei servizi di telecomunicazione, nel commercio all'ingrosso e nelle costruzioni. La metà circa delle imprese estere con partecipazioni azionarie del Lazio risiede in un paese europeo, ma la dinamica recente rivela un aumento delle iniziative anche verso l'Asia e il Nord Africa. Nel complesso, l'internazionalizzazione attiva del Lazio sotto il profilo degli investimenti diretti ha registrato negli ultimi anni una tendenziale diminuzione del numero di imprese partecipate e relativi addetti, in concomitanza con una notevole espansione del fatturato delle stesse. Se dunque l'importanza della regione per filiali e addetti all'estero è diminuita, la quota sul fatturato delle partecipate è cresciuta fino ad oltre il 27 per cento, consentendo al Lazio di battere in un sol colpo il primato di Lombardia e Piemonte.

I dati sull'internazionalizzazione passiva hanno mostrato un andamento altalenante ma comunque con dinamiche migliori rispetto alla media nazionale. Il contributo maggiore alla crescita cumulata degli Ide in ingresso è provenuto dai diversi comparti del terziario.

Nel primo trimestre 2008 le esportazioni del Lazio hanno registrato una cospicua accelerazione in un contesto generale in cui le principali regioni esportatrici, escluso il Piemonte, hanno subito significativi rallentamenti nel ritmo di espansione commerciale all'estero. L'aumento dell'export della regione (rispetto al periodo gennaio – marzo dell'anno scorso) è stato al 19,1 per cento mentre le esportazioni complessive dell'Italia hanno registrato un +5,4 per cento. Conseguentemente, il Lazio ha migliorato in misura consistente la propria quota sui flussi nazionali, portandosi dal 3,4 per cento del primo trimestre 2007 al 3,8 per cento del primo trimestre 2008.

Esportazioni del Lazio per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Chimica - farmaceutica	13,0	14,7	13,0	13,2	13,4	5,8
Prodotti energetici raffinati	7,1	8,8	9,1	9,5	8,9	6,2
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	8,3	7,1	5,8	5,9	5,6	-1,4
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	6,5	7,0	5,1	5,6	4,7	4,3
Energia elettrica, merci varie non classificate altrove	6,6	4,8	3,6	4,4	4,3	3,7
Autoveicoli	4,9	3,4	3,0	2,8	4,2	64,7
MERCATI						
Germania	4,0	3,5	3,0	3,2	3,2	5,8
Stati Uniti	3,9	3,9	4,6	4,1	5,4	29,8
Francia	3,4	3,2	3,0	3,3	2,9	-5,9
Spagna	4,6	4,0	3,4	3,3	3,4	13,1
Svizzera	7,7	9,5	6,9	5,9	5,9	5,0
Regno Unito	3,8	3,6	3,6	3,1	3,5	16,9
Belgio	4,7	5,4	5,9	5,9	5,0	-6,3
Paesi Bassi	4,0	3,9	5,5	5,2	5,0	1,1
Giappone	3,5	4,4	4,1	6,2	7,5	16,0
Grecia	4,3	4,0	3,9	3,9	3,9	7,5

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

7.13 Abruzzo

L'Abruzzo è stata una delle regioni più dinamiche nel 2007 dal punto di vista dell'espansione commerciale sui mercati esteri, evidenziando una crescita dell'export dell'11,8 per cento, che le ha consentito di migliorare ulteriormente la posizione relativa sull'Italia. L'Abruzzo, quindi, superando la Puglia, è divenuto la terza regione esportatrice del Mezzogiorno.

Il risultato aggregato nell'andamento del valore delle esportazioni pare fortemente dipendente da un unico settore e un'unica grande impresa: gli autoveicoli Fiat. L'economia regionale nel 2007 ha potuto beneficiare del consolidamento della ripresa dell'industria automobilistica nazionale, ospitando sul proprio territorio uno degli stabilimenti nati dalla delocalizzazione interregionale della Fiat e dove attualmente l'azienda italiana produce veicoli commerciali di piccola taglia in *joint venture* con un'impresa francese. Le esportazioni abruzzesi di autoveicoli sono cresciute di un terzo lo scorso anno assicurando alla regione un nuovo cospicuo guadagno della quota rispetto all'Italia, ormai prossima al 9 per cento.

Il ruolo degli autoveicoli nelle dinamiche di export si evince anche dalla disaggregazione geografica dei flussi totali i quali hanno manifestato un'ottima *performance* nell'Unione Europea, dove si realizza la parte preponderante del fatturato estero del settore, laddove nei mercati extra Ue le vendite delle imprese abruzzesi sono lievemente calate per effetto soprattutto della riduzione registrata dalla componentistica elettronica. Nei principali mercati dell'Ue l'export è aumentato con tassi a due cifre, che hanno superato il 40 per cento in Polonia e Slovenia dove prevalgono flussi *intra-firm* del settore automobilistico, mentre Stati Uniti, Singapore e Turchia hanno fatto registrare significative diminuzioni delle esportazioni regionali. Nei primi due paesi la dinamica negativa è imputabile al comparto valvole e altri componenti elettronici, che infatti ha registrato anche nei flussi totali una battuta d'arresto in termini di fatturato estero.

In questo quadro, la Russia ha rappresentato una positiva eccezione consentendo, grazie ad un'economia locale in forte espansione, un incremento dei flussi dall'Abruzzo superiore al 30 per cento a vantaggio delle industrie locali di abbigliamento, prodotti in cuoio e mobili.

In effetti, dopo gli autoveicoli, il comparto dell'abbigliamento è quello che ha maggiormente contribuito all'accelerazione del ritmo di crescita delle vendite estere complessive, evidenziando un incremento dei flussi di esportazione nel 2007 di poco inferiore all'11 per cento, dopo quattro anni consecutivi di variazioni negative. In tale settore, la nuova riduzione sperimentata dai distretti del Teramano è stata ampiamente compensata dagli ottimi risultati della provincia di Chieti dove è localizzato il distretto di Ortona ma anche di un noto gruppo dell'abbigliamento con ramificazioni in vari mercati esteri. Proprio Teramo è invece all'origine del balzo registrato dai prodotti in cuoio le cui vendite sui mercati esteri sono aumentate di un quinto lo scorso anno.

Le "esportazioni" regionali di servizi sono cresciute più della media nel 2007, recuperando le perdite subite l'anno precedente, grazie alle dinamiche registrate nei comparti delle costruzioni e dei servizi alla produzione.

La *performance* dell'Abruzzo in termini di internazionalizzazione tramite Ide in uscita è risultata mediamente inferiore a quella nazionale negli ultimi anni, sia pure in presenza di dinamiche costantemente positive. Nell'attrazione dei capitali stranieri il posizionamento relativo della regione è significativa-

mente migliore ed appare in graduale aumento sotto il profilo dell'occupazione nella multinazionali ivi localizzate, grazie soprattutto al comparto automobilistico.

Tra gennaio e marzo del 2008, le esportazioni abruzzesi hanno accumulato un aumento tendenziale del 9,8 per cento, superando nuovamente il ritmo di crescita dei flussi totali dell'Italia.

Esportazioni dell'Abruzzo per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote			Var % 2007-2006
			2005	2006	2007	
SETTORI						
Autoveicoli	5,8	7,2	7,7	7,4	8,9	32,5
Prodotti delle miniere e delle cave	2,4	2,3	2,2	2,5	3,7	74,2
Abbigliamento	4,2	3,9	3,7	3,3	3,5	10,9
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	3,4	3,6	3,3	3,3	3,3	4,4
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,6	2,4	2,5	2,7	2,8	9,8
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	2,1	2,1	2,2	2,0	2,3	18,0
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	3,1	3,6	2,8	2,7	2,3	-11,1
MERCATI						
Germania	2,8	2,8	2,8	2,6	2,9	18,3
Francia	2,8	2,8	2,7	2,6	2,8	15,3
Regno Unito	2,4	2,9	2,9	2,9	3,2	12,1
Spagna	1,8	2,0	2,3	2,1	2,3	19,9
Stati Uniti	1,8	2,4	1,6	1,5	1,2	-17,1
Polonia	3,0	2,3	2,4	2,7	3,3	46,0
Singapore	14,8	16,8	16,3	15,9	14,3	-6,0
Belgio	2,4	2,8	3,1	2,1	2,2	14,1
Slovenia	4,1	4,6	4,0	3,6	4,5	40,0
Paesi Bassi	1,6	1,7	1,8	1,5	1,7	22,3

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.15

7.14 Molise

Le esportazioni del Molise hanno mostrato anche nel 2007 una dinamica piuttosto contenuta, sia pure in lieve accelerazione rispetto all'anno precedente. La *performance* estera di medio periodo risulta inferiore a quella media nazionale, soprattutto a causa delle perdite relative accumulate nell'abbigliamento e nel comparto alimentari e bevande. Tuttavia, nel primo trimestre del 2008, un incremento tendenziale delle esportazioni pari al 29,2 per cento colloca la regione tra quelle che hanno evidenziato i migliori risultati sui mercati esteri.

Nel settore che conta per il 40 per cento dell'export regionale, ovvero l'abbigliamento, il fatturato estero nel 2007 è diminuito per il secondo anno consecutivo nonostante le positive dinamiche ottenute in Russia e negli Emirati Arabi Uniti, rispettivamente primo e quinto mercato di sbocco per i prodotti del settore. La specializzazione in articoli di alta qualità da parte di un grande gruppo locale dell'abbigliamento può spiegare probabilmente le riduzioni aggregate dell'ultimo biennio e il contemporaneo discreto successo in mercati ricchi e dinamici come quelli mediorientali.

Anche l'industria alimentare del Molise evidenzia una nuova contrazione dei flussi di esportazione, mentre buoni risultati continuano a caratterizzare il comparto cuoio – calzature, con significativi miglioramenti della quota regionale sull'export italiano.

Per quanto riguarda i crediti per forniture di servizi all'estero, nel 2007 il Molise ha registrato una consistente diminuzione che risulta integralmente imputabile alla *performance* deludente del comparto viaggi.

La regione mostra una limitata propensione all'internazionalizzazione tramite investimenti diretti esteri, ma va evidenziato che, mentre nell'attrazione dei capitali stranieri le dinamiche di medio periodo appaiono tendenzialmente negative, nella proiezione delle attività produttive locali all'estero il trend degli ultimi anni risulta positivo.

Esportazioni del Molise per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Abbigliamento	2,1	2,1	2,1	1,9	1,7	-4,8
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	6,6
Chimica - farmaceutica	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	20,9
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	4,1
Alimentari e bevande	0,3	0,2	0,3	0,2	0,2	-11,7
MERCATI						
Germania	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	34,9
Francia	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	-9,6
Spagna	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	9,2
Federazione russa	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	34,7
Regno Unito	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	-19,2
Belgio	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	2,6
Stati Uniti	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	-29,0
Grecia	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	-0,9
Polonia	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	11,5
Hong Kong	0,3	0,4	0,5	0,6	0,5	-7,6

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.15 Campania

Nel 2007, per la prima volta da anni, la Campania ha mostrato un dinamismo sui mercati esteri decisamente migliore della media nazionale, con un tasso di crescita dell'export del 10,9 per cento in leggera accelerazione rispetto all'anno precedente.

Il settore che ha maggiormente contribuito al risultato aggregato è quello delle navi e imbarcazioni, dove la regione ha guadagnato anche in rapporto all'export italiano. Viceversa, per gli autoveicoli si osserva un netto peggioramento della quota sull'Italia, a causa di una variazione negativa dei flussi verso Francia, Germania e Belgio, non sufficientemente compensata dai risultati positivi ottenuti nei paesi orientali dell'Ue. Se in Germania e Belgio il comparto automobilistico è il principale responsabile della dinamica negativa complessiva, negli Stati Uniti la diminuzione dell'export è in buona parte imputabile all'industria aerospaziale, che ha registrato una nuova flessione lo scorso anno.

Il settore alimentare e bevande ha consolidato nel 2007 la ripresa sui mercati esteri che si era delineata l'anno precedente, dopo un triennio di riduzioni consecutive delle esportazioni. Su queste dinamiche ha inciso profondamente l'andamento, positivo nell'ultimo biennio, del distretto di Nocera Inferiore, nelle province di Salerno e Napoli, cui si deve oltre il 65 per cento dell'export "nazionale" di pelati e pasta di pomodoro.

Un altro settore in cui la Campania ha mostrato di crescere sui mercati esteri anche in misura superiore alle dinamiche nazionali è quello dell'elettronica ed elettrotecnica, dove lo scorso anno le vendite sono cresciute di un quinto all'incirca, per effetto di vistosi aumenti dei flussi diretti in Svezia, India, Australia, Polonia e Qatar. All'interno di questo eterogeneo comparto, spicca la buona *performance* del segmento apparecchi e impianti per le telecomunicazioni, che concentra la sua produzione prevalentemente in provincia di Caserta.

Nell'ambito dei servizi, la dinamica complessiva della regione è risultata negativa ed ha determinato un significativo peggioramento della quota sulle forniture nazionali all'estero. Il contributo positivo proveniente da costruzioni, servizi finanziari e altri servizi alle imprese non è stato sufficiente a compensare il pronunciato calo registrato dalla voce viaggi.

Negli ultimi anni la *performance* della Campania sotto il profilo della multinazionalizzazione attiva, che annovera la logistica – trasporti come il primo settore estero per destinazione di Ide, è risultata costantemente migliore della media nazionale, assicurando alla regione un significativo incremento della quota sull'Italia, sia per le partecipate che per i relativi addetti e fatturato. Di segno opposto sono risultate le dinamiche relative per quanto riguarda i capitali stranieri in entrata, con la conseguenza di un significativo ridimensionamento della quota regionale soprattutto sotto il profilo del fatturato. Meccanica, autoveicoli, abbigliamento e servizi Ict sono i comparti che hanno maggiormente sofferto sotto il profilo della riduzione degli Ide dall'estero.

Nel primo trimestre del 2008, i flussi commerciali dalla Campania hanno mostrato una brusca battuta d'arresto, avendo registrato una variazione di segno negativo rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (-1,9 per cento).

Esportazioni della Campania per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote			Var % 2007-2006
			2005	2006	2007	
SETTORI						
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	7,0	8,0	11,4	8,3	9,5	43,3
Alimentari e bevande	9,8	8,9	8,2	8,3	8,8	12,9
Agricoltura, silvicoltura e pesca	6,4	7,5	5,9	5,9	6,1	13,8
Autoveicoli	4,8	5,9	6,2	7,1	6,1	-5,1
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	3,3	3,4	3,9	4,8	4,6	-2,0
Prodotti in gomma e in materie plastiche	3,4	3,2	2,9	3,3	3,2	3,1
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	4,5	3,6	3,4	3,1	3,1	1,9
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	4,0	3,4	3,5	2,9	2,9	9,9
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	1,7	2,0	1,8	2,3	2,8	24,8
MERCATI						
Francia	2,3	2,3	2,2	2,4	2,4	3,0
Germania	2,1	2,3	2,5	2,6	2,1	-16,7
Regno Unito	3,9	3,4	3,7	4,0	4,0	2,5
Stati Uniti	3,0	2,8	3,3	3,1	3,1	-3,0
Spagna	2,3	2,3	2,1	2,0	2,0	6,0
Svizzera	4,3	3,8	3,1	3,2	3,9	27,7
Belgio	3,6	4,1	3,9	3,3	2,7	-11,9
Polonia	1,6	1,2	1,2	2,1	3,2	82,0
Paesi Bassi	2,8	2,5	2,1	2,9	2,9	7,1
Grecia	3,6	3,0	2,6	2,6	2,5	2,7

(1) Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.17

7.16 Puglia

Lo scorso anno, le esportazioni della Puglia hanno mostrato una lieve accelerazione rispetto alla debole dinamica dell'anno precedente, ma il ritmo di crescita resta ancora significativamente inferiore alle dinamiche medie registrate dalle altre regioni. Ne è scaturito un nuovo peggioramento della quota regionale sui flussi italiani che ha fatto perdere alla Puglia il posto di terza regione esportatrice del Mezzogiorno, in favore dell'Abruzzo.

I settori tradizionali continuano ad evidenziare chiare difficoltà di presidio dei mercati esteri. In effetti, se l'abbigliamento ha mostrato un buon recupero dopo un triennio di riduzioni dell'export, al contrario il tessile, il cuoio – calzature e il mobile hanno registrato nuove significative variazioni negative delle vendite estere. La situazione appare preoccupante soprattutto per il comparto dei mobili, che fa capo al famoso distretto del “salotto” condiviso con la provincia di Matera. Per effetto di cali dell'export principalmente verso il mercato statunitense, la quota della Puglia sull'Italia in questo settore ha accumulato una perdita di 4,7 punti percentuali in cinque anni.

Nel caso delle calzature, la riduzione dello scorso anno è dovuta sia ad una contrazione del fatturato in alcuni importanti mercati finali come Francia, Germania e Stati Uniti, sia ad una riduzione dei flussi verso l'Albania con cui le imprese regionali sviluppano da tempo traffici di perfezionamento passivo e dove la Puglia conta complessivamente per circa il 30 per cento dell'export nazionale complessivo.

Il ruolo decrescente dei distretti industriali nella proiezione internazionale dell'economia pugliese sembra sia progressivamente compensato oltre che dall'ottima dinamica dell'industria estrattiva, anche dai buoni risultati ottenuti dalla chimica, concentrata nelle province di Bari e Brindisi, dall'industria della gomma e plastica e dal comparto elettronica – elettrotecnica.

Nei servizi, l'arretramento del settore viaggi ha causato una dinamica complessiva negativa, accompagnata da un significativo ridimensionamento della quota regionale sull'Italia. Va tuttavia segnalata la crescita dei crediti per i servizi informatici, i servizi tecnico – professionali alle imprese e le costruzioni.

L'internazionalizzazione attiva tramite delocalizzazioni è aumentata significativamente anche nei settori della moda generalmente interessati da modalità più leggere, come accordi commerciali e traffici di perfezionamento. Ma il contributo della regione al livello nazionale resta piuttosto modesto. Per gli Ide in entrata, la dinamica degli ultimi anni appare negativa con l'eccezione del fatturato delle imprese locali partecipate.

L'accelerazione delle esportazioni di merci registrata nel 2007 appare confermata dai dati relativi al primo trimestre 2008, che segnalano un incremento tendenziale dei flussi regionali pari al 12,8 per cento, un tasso decisamente superiore a quello medio nazionale.

Esportazioni della Puglia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Prodotti delle miniere e delle cave	8,7	10,2	20,8	20,1	19,2	13,4
Agricoltura, silvicoltura e pesca	13,1	11,3	12,9	11,1	11,9	17,1
Mobili	10,6	10,4	8,8	7,2	5,9	-15,2
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	5,8	5,4	4,6	4,1	3,7	-9,3
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	3,6	5,1	5,5	4,0	3,5	-0,7
Chimica - farmaceutica	1,2	1,5	1,7	2,1	2,4	19,9
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,0	2,4	2,2	2,4	2,4	6,1
MERCATI						
Francia	2,2	2,3	2,5	2,2	2,4	13,8
Spagna	2,5	3,4	3,5	3,0	3,1	10,4
Germania	2,0	2,1	2,1	1,7	1,7	3,7
Stati Uniti	3,0	3,0	2,2	1,9	2,0	6,1
Regno Unito	3,1	3,4	2,8	2,6	2,2	-12,7
Grecia	6,1	5,7	6,2	5,2	5,2	7,1
Paesi Bassi	2,2	2,5	4,0	4,5	4,4	3,2
Albania	35,3	35,1	36,1	35,2	29,8	2,6
Belgio	2,7	3,0	2,7	2,4	2,3	5,9
Svizzera	0,9	0,8	0,9	0,8	1,4	99,1

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.18

7.17 Basilicata

Nel solo 2007 la Basilicata ha incrementato le esportazioni del 21,7 per cento grazie principalmente ad un nuovo vistoso aumento dell'industria estrattiva e di quella automobilistica, che, in entrambi i casi, consolida la ripresa emersa l'anno precedente dopo vari anni di riduzioni dei flussi verso l'estero.

Il primo settore, che coincide con l'estrazione di petrolio, ha beneficiato delle dinamiche esplosive di prezzo e quantità che il greggio ha registrato sui mercati internazionali. Sono stati positivi anche i risultati del settore autoveicoli, riflettendo la buona *performance* della Fiat che in questa regione ha uno dei suoi impianti italiani più importanti. Proprio gli autoveicoli sono all'origine del recupero dell'export regionale nel Regno Unito che rappresenta il primo mercato di sbocco.

Come già rilevato per la Puglia, anche per questa regione le difficoltà del distretto del mobile imbottito si sono riflesse sulla *performance* regionale all'estero determinando una nuova significativa riduzione delle esportazioni e un netto deterioramento della posizione regionale sui flussi settoriali dell'Italia.

Nei servizi, le "esportazioni" lucane hanno registrato un cospicuo decremento che è integralmente imputabile alla componente dei viaggi.

Per gli Ide in uscita, la regione ha mostrato un trend di crescita superiore a quello medio nazionale grazie alle delocalizzazioni, realizzate soprattutto in Cina e Brasile dalle imprese dell'industria mobiliere. Per gli Ide in entrata, invece, una variazione limitata del numero di partecipazioni si è accompagnata in anni recenti ad una consistente diminuzione dell'occupazione e del fatturato delle multinazionali locali.

Nel primo trimestre del 2008 si consolida la crescita dell'export regionale con tassi a due cifre (24,2 per cento), per effetto probabilmente di nuovi record segnati dal petrolio negli scambi sui mercati internazionali.

Esportazioni della Basilicata per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Prodotti delle miniere e delle cave	10,2	3,5	0,1	6,6	15,6	180,0
Autoveicoli	4,4	3,0	2,7	4,4	4,7	20,2
Mobili	3,3	3,2	2,5	1,6	1,3	-17,9
MERCATI						
Regno Unito	2,3	1,4	0,9	1,6	1,9	22,4
Germania	0,5	0,5	0,5	0,8	0,6	-15,3
Spagna	1,0	0,5	0,4	0,5	0,8	80,1
Francia	0,3	0,3	0,5	0,4	0,5	40,3
Turchia	1,6	0,9	0,2	1,6	2,7	86,6
Paesi Bassi	0,6	0,5	0,5	0,4	0,9	172,4
Austria	0,7	0,8	0,7	1,1	0,9	-16,9
Egitto	0,1	0,1	0,1	4,1	3,3	12,3
Polonia	0,5	0,5	0,4	1,0	0,8	-3,6
Belgio	0,6	0,7	0,6	0,4	0,7	104,0

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.19

7.18 Calabria

Lo scorso anno le esportazioni della Calabria sono aumentate del 30,1 per cento grazie all'apporto determinante della meccanica di impiego generale e del settore mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli). Entrambi i comparti hanno registrato un vistoso incremento dei flussi diretti in Marocco, tanto che questo paese è diventato il secondo mercato di sbocco per le merci regionali, dopo la Germania. La meccanica, che è costituita quasi integralmente da apparecchi e macchine per l'industria petrolchimica, ha inoltre ottenuto un consistente incremento di fatturato dalle vendite in India, portando questo mercato al quarto posto tra le principali destinazioni dei flussi regionali. Lo stesso settore è all'origine dell'ampio aumento che ha caratterizzato i flussi dalla Calabria verso l'Arabia Saudita.

Un contributo positivo alla dinamica aggregata dell'export regionale è provenuto anche da altri due settori, l'alimentari – bevande e la chimica, che pesano ciascuno per circa un quinto dei flussi totali della regione. Nel primo caso, il successo estero

appare legato al segmento “preparati e conserve di frutta e ortaggi”, che ha conosciuto un vero e proprio boom sul mercato giapponese.

L’andamento del comparto servizi, che nel 2007 ha registrato un incremento di crediti dall’estero pari al 18 per cento, ha potuto beneficiare delle buone dinamiche del settore dei viaggi, ma anche i servizi alla produzione evidenziano ampie variazioni di segno positivo.

La Calabria ha il primato negativo tra le regioni italiane per l’Ide in uscita essendo quella che ha il minor numero di partecipazioni e i minori introiti in termini di fatturato delle filiali, oltre ad aver mostrato dinamiche molto modeste negli ultimi anni. Molto migliore risulta il quadro relativo agli investimenti in entrata considerando che le multinazionali presenti sul territorio regionale, concentrate nel comparto logistica e trasporti, hanno accumulato variazioni positive dell’occupazione a fronte di dinamiche nazionali tendenzialmente negative.

Nel primo trimestre 2008, le esportazioni della Calabria hanno mantenuto un ritmo di crescita piuttosto elevato (22,5 per cento), decisamente superiore alla *performance* media delle altre regioni italiane.

Esportazioni della Calabria per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Agricoltura, silvicoltura e pesca	1,1	1,8	1,6	1,6	1,2	-18,9
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	0,0	0,1	0,1	0,0	0,5	2946,0(a)
Alimentari e bevande	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4	2,2
Chimica - farmaceutica	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	2,9
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	-2,9
Prodotti in gomma e in materie plastiche	0,3	0,3	0,3	0,1	0,1	6,5
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	115,4
MERCATI						
Germania	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-8,8
Marocco	0,0	0,0	0,0	0,1	3,1	7136,4(a)
Stati Uniti	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	28,7
India	0,1	0,1	0,3	0,4	0,8	182,3
Spagna	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	-24,6
Arabia Saudita	0,9	0,3	0,2	0,3	0,7	162,5
Francia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	-9,3
Regno Unito	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	3,3
Grecia	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	49,4
Paesi Bassi	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	40,5

(1) Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

(2) Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

(a) Queste variazioni anomale sono dovute al comparto locomotive e materiale ferroviario, per sua natura volatile e caratterizzato da poche commesse di notevole entità.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.20

7.19 Sicilia

Nel 2007 le esportazioni della Sicilia sono aumentate del 19,8 per cento, superando nettamente il ritmo di crescita dei flussi nazionali e dunque confermando un trend di medio periodo che vede la regione guadagnare margini significativi di quota sull'Italia sino a superare la Campania come prima regione esportatrice del Mezzogiorno. Anche nel primo trimestre 2008 si registra un tasso di incremento del fattura-

to estero piuttosto elevato (16,9 per cento) che consolida il miglioramento della posizione relativa rispetto alle altre regioni.

Una specializzazione economica fortemente polarizzata nel comparto della raffinazione petrolifera ha consentito alla Sicilia di trarre notevole vantaggio dai continui ed elevati rincari delle quotazioni internazionali del greggio. Questo settore infatti sperimenta da anni incrementi dell'export con tassi a due cifre destinando i prodotti realizzati prevalentemente agli Stati Uniti, alla Spagna e al Messico. L'anno scorso incrementi vistosi dell'export settoriale sono emersi anche in Grecia, Slovenia, Libia e Siria, con quest'ultimo paese che è diventato il decimo mercato di sbocco per i flussi complessivi di merci in partenza dall'isola.

Un contributo significativo alla crescita delle esportazioni è giunto anche dalla cantieristica navale e in misura inferiore dalla chimica e dalla siderurgia.

Per gli investimenti diretti in uscita, che sono diretti prevalentemente nell'industria alimentare, nelle costruzioni e nel commercio all'ingrosso, si rileva un aumento del numero di imprese partecipate nel corso degli ultimi anni accompagnato tuttavia da un significativo ridimensionamento degli addetti alle affiliate. Quanto agli Ide in entrata, le imprese siciliane con partecipazioni azionarie di investitori stranieri sono diminuite così come i loro addetti, ma il fatturato è cresciuto significativamente con ritmi superiori alla media nazionale.

Esportazioni della Sicilia per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Prodotti energetici raffinati	45,6	43,2	43,6	42,6	48,5	29,9
Agricoltura, silvicoltura e pesca	7,1	8,5	7,7	7,6	6,9	0,0
Chimica - farmaceutica	2,7	3,0	3,3	3,2	3,2	3,9
MERCATI						
Spagna	2,9	2,0	3,0	2,8	4,0	57,4
Stati Uniti	2,5	2,7	3,0	3,8	4,3	10,3
Francia	1,9	1,7	2,6	2,7	2,3	-11,1
Grecia	2,8	3,2	2,4	3,9	6,3	76,2
Messico	0,4	0,9	2,8	4,1	12,8	315,5
Slovenia	4,9	1,8	2,7	5,5	11,6	137,2
Tunisia	12,3	13,9	27,1	18,1	13,6	-15,4
Germania	0,9	0,7	0,8	0,8	0,8	8,5
Turchia	2,9	3,8	5,6	4,4	4,3	4,5
Siria	2,0	6,3	14,6	16,3	28,9	151,2

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.21

7.20 Sardegna

Nel 2007 le esportazioni della Sardegna hanno registrato una significativa decelerazione rispetto ai tassi di crescita degli anni precedenti ma la dinamica è apparsa in linea con quella media. Decisamente superiore all'andamento dell'export nazionale è invece risultato l'incremento dei flussi dall'isola relativamente al primo trimestre del 2008 (34,4 per cento), che è in assoluto il più elevato di tutte le regioni.

Le esportazioni regionali sono state trainate dai flussi di prodotti energetici raffinati diretti prevalentemente in Spagna, Libia e Messico. Va tuttavia evidenziato che

una crescita complessiva dei flussi in questo settore inferiore alla media nazionale ha determinato un consistente deterioramento del peso della regione in rapporto all'Italia, che si mantiene comunque elevato in quanto corrisponde grossomodo ad un quarto del totale.

Un contributo significativo alla dinamica complessiva del fatturato estero nel 2007 è derivato anche dal comparto metalmeccanico e dalla chimica, mentre uno dei settori di specializzazione della regione, il legno, all'interno del quale domina la produzione di sughero, concentrata nel distretto di Calangianus, ha registrato una variazione negativa delle esportazioni perdendo ulteriormente margini di quota sull'Italia.

Per quanto riguarda la fornitura di servizi a non residenti la *performance* della Sardegna è risultata una delle migliori lo scorso anno, grazie non solo ai flussi turistici ma anche alle entrate da *royalties* e licenze e al sostanziale raddoppio delle "esportazioni" di servizi tecnico – professionali alle imprese.

Per quanto riguarda l'internazionalizzazione produttiva con investimenti esteri in uscita, che nel caso della Sardegna sono diretti quasi totalmente in servizi di telecomunicazioni, il numero delle imprese partecipate da investitori insulari e la relativa occupazione seguono un trend di medio termine sostanzialmente discendente, mentre il fatturato delle filiali è cresciuto ininterrottamente. Per gli Ide in entrata, che invece sembrano privilegiare i settori metallurgico e della logistica – trasporti, si registrano dinamiche più o meno simili, ma il fatturato delle multinazionali locali solo recentemente è cresciuto in misura tale da recuperare le perdite accumulate in anni precedenti.

Esportazioni della Sardegna per settori di specializzazione⁽¹⁾ e principali mercati⁽²⁾

	2003	2004	Quote 2005	2006	2007	Var % 2007-2006
SETTORI						
Prodotti energetici raffinati	27,1	27,7	27,7	26,6	24,7	6,2
Prodotti delle miniere e delle cave	4,3	5,4	5,5	8,7	7,8	7,7
Chimica - farmaceutica	1,3	1,5	1,6	1,8	1,8	4,6
Legno e prodotti in legno (esclusi i mobili)	2,0	1,7	1,9	1,8	1,6	-4,5
MERCATI						
Spagna	3,8	4,1	6,3	5,8	6,5	19,9
Libia	14,9	22,3	21,4	27,6	29,0	22,6
Messico	0,0	0,0	2,6	8,1	11,7	93,6
Stati Uniti	0,8	1,1	1,4	1,1	1,3	11,7
Francia	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	5,4
Gibilterra	55,5	60,9	70,6	72,8	61,5	-50,0
Belgio	1,2	1,4	0,9	1,3	1,2	-3,3
Paesi Bassi	0,6	0,6	0,4	0,4	1,2	215,0
Germania	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	-2,0
Croazia	2,5	2,5	2,3	3,2	2,9	-6,9

⁽¹⁾ Settori in cui la regione ha una quota sull'Italia superiore alla sua quota media

⁽²⁾ Primi 10 mercati della regione nel 2007 per valore delle esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.22

Crediti per servizi forniti a non residenti ⁽¹⁾
(valori in milioni di euro, variazioni percentuali sul 2006 e quote in percentuale)

	Valori 2007	Var % 2007-2006	2003	2004	Quote		
					2005	2006	2007
Italia Nord Occidentale	28.241	4,7	42,5	40,7	41,5	44,4	44,5
Piemonte	3.155	-14,1	6,6	5,5	4,9	6,1	5,0
Valle d'Aosta	378	51,8	0,4	0,4	0,6	0,4	0,6
Lombardia	22.718	7,8	31,5	31,5	32,6	34,7	35,8
Liguria	1.990	0,8	4,0	3,2	3,4	3,3	3,1
Italia Nord Orientale	12.431	1,0	23,9	25,7	22,8	20,3	19,6
Trentino-Alto Adige	1.587	-30,8	3,1	4,9	5,1	3,8	2,5
Veneto	6.257	12,4	11,0	10,5	9,0	9,2	9,9
Friuli-Venezia Giulia	1.656	17,3	4,9	2,9	2,7	2,3	2,6
Emilia-Romagna	2.931	-3,5	4,9	7,3	6,0	5,0	4,6
Italia Centrale	17.576	8,7	25,5	25,1	27,7	26,7	27,7
Toscana	4.661	6,9	7,9	7,7	7,3	7,2	7,3
Umbria	345	-11,8	0,7	0,6	0,9	0,6	0,5
Marche	521	4,6	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8
Lazio	12.049	10,3	16,2	15,9	18,6	18,0	19,0
Mezzogiorno	5.237	0,3	8,1	8,6	8,1	8,6	8,2
Abruzzo	333	5,4	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Molise	40	-47,4	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Campania	1.629	-4,6	2,9	3,0	2,7	2,8	2,6
Puglia	623	-23,4	1,2	1,2	1,1	1,3	1,0
Basilicata	42	-45,5	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Calabria	295	18,0	0,5	0,5	0,4	0,4	0,5
Sicilia	1.471	8,5	1,6	2,1	2,1	2,2	2,3
Sardegna	804	28,4	1,3	1,0	1,0	1,0	1,3
Totale regioni	63.485	4,6	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

⁽¹⁾ Al netto dei trasporti, dei servizi personali e di quelli per il governo

Fonte: elaborazioni ICE su dati Istat

Tavola 7.23

Fatturato delle imprese estere partecipate⁽¹⁾
(Distribuzione percentuale)

	2002	2003	2004	2005	2006
Italia Nord Occidentale	57,9	57,0	57,4	53,0	51,9
Piemonte	28,9	27,7	27,3	25,7	25,1
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	28,1	28,5	29,3	26,5	26,0
Liguria	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8
Italia Nord Orientale	15,3	15,1	14,4	14,3	14,0
Trentino-Alto Adige	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6
Veneto	6,1	6,2	6,5	6,4	6,4
Friuli-Venezia Giulia	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0
Emilia-Romagna	7,6	7,2	6,2	6,2	6,1
Italia Centrale	25,5	26,7	26,9	31,2	32,5
Toscana	2,5	2,7	2,8	2,8	3,0
Umbria	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Marche	1,7	1,8	2,1	1,9	1,9
Lazio	21,2	22,1	21,9	26,3	27,5
Mezzogiorno	1,2	1,2	1,2	1,4	1,5
Abruzzo	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,5	0,5	0,5	0,8	0,8
Puglia	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3
Basilicata	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Sicilia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Sardegna	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Totale regioni	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.24

Addetti delle imprese italiane con partecipazioni estere⁽¹⁾
(Distribuzione percentuale)

	1.1.2003	1.1.2004	1.1.2005	1.1.2006	1.1.2007
Italia Nord Occidentale	65,0	65,5	65,9	64,4	63,8
Piemonte	15,4	15,9	16,4	13,3	12,7
Valle d'Aosta	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5
Lombardia	47,3	47,4	47,1	48,2	48,0
Liguria	1,9	1,9	2,0	2,5	2,6
Italia Nord Orientale	14,8	14,9	14,6	15,2	15,2
Trentino-Alto Adige	1,5	1,6	1,7	1,8	1,9
Veneto	5,0	5,1	4,8	5,0	5,2
Friuli-Venezia Giulia	2,2	2,3	2,6	2,6	2,3
Emilia-Romagna	6,0	5,9	5,5	5,8	5,8
Italia Centrale	14,1	13,4	13,3	14,9	15,4
Toscana	3,3	3,3	3,3	3,6	3,8
Umbria	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
Marche	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5
Lazio	9,6	8,9	8,8	10,0	10,3
Mezzogiorno	6,2	6,1	6,2	5,6	5,7
Abruzzo	2,2	2,1	2,2	2,3	2,4
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	1,3	1,4	1,3	1,1	1,2
Puglia	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Basilicata	0,7	0,7	0,7	0,1	0,1
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Sicilia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Sardegna	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7
Totale regioni (unità)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Merci e servizi

Fonte: Reprint, Politecnico di Milano-ICE

Tavola 7.25

IN CHE MISURA LE IMPRESE ESPORTATRICI SFRUTTANO I VANTAGGI DI LOCALIZZAZIONE? UN'ANALISI MULTILIVELLO PER L'ITALIA

di Giorgia Giovannetti, Giorgio Ricchiuti e Margherita Velucchi*

Introduzione

Nell'ultimo decennio i processi di globalizzazione hanno esteso le reti di produzione ad una dimensione multi-nazionale ed hanno indotto notevoli modifiche nei comportamenti delle imprese. Queste, in numero crescente, hanno adottato strategie di internazionalizzazione articolate: aumento delle esportazioni e delle importazioni, sia di semilavorati che di materie prime, incremento del numero di mercati di destinazione, acquisizione di imprese straniere e nascita di affiliate estere.

La performance delle singole imprese nel mondo globale dipende da caratteristiche intrinseche delle imprese stesse, e dalla loro capacità di adattarsi ai cambiamenti degli ultimi venti anni, a volte con ristrutturazioni¹, e da elementi esogeni, di contesto, che hanno a che fare con lo stato delle infrastrutture, dei network commerciali e sociali delle aree di localizzazione.

In questo lavoro ci chiediamo in che misura il contesto nel quale le imprese operano influenza la loro propensione ad esportare. Sfruttando dati a livello di impresa e le serie delle esportazioni Istat a livello provinciale, oltre ad informazioni sulle infrastrutture (sempre di fonte Istat), separiamo l'influenza delle variabili di impresa da quelle relative al contesto economico territoriale e stimiamo se la propensione ad esportare delle singole imprese è maggiore o minore rispetto alle potenzialità del territorio in cui operano. Ci aspettiamo che una provincia con buone infrastrutture, un'elevata propensione media all'export, una forte presenza distrettuale faciliti l'internazionalizzazione delle imprese che operano sul suo territorio. Usiamo un'analisi statistica multilivello, che ci permette di leggere il diverso effetto delle variabili individuali e di contesto sulla propensione ad esportare delle singole imprese. Con i risultati delle stime possiamo rappresentare graficamente la propensione all'esportazione attesa delle province italiane, attraverso una mappa "tematica". In questo modo identifichiamo non solo l'intensità delle esportazioni delle singole imprese, ma anche in quali province si concentrano le imprese che esportano maggiormente. Utilizzando i residui della stima, infine, possiamo misurare se le imprese di una determinata provincia hanno una performance migliore o peggiore di quella che, dato il contesto in cui operano, dovrebbero avere. Questo ulteriore passo ci permette di utilizzare la nostra analisi a fini normativi e, volendo, può servire come base per stabilire politiche di sostegno all'export più efficaci.

1. Che cos'è e come funziona l'approccio multilivello?

Quando dobbiamo trattare dati complessi su cui abbiamo informazioni a livelli diversi (ad esempio, nei dati territoriali abbiamo informazioni a livello di comune, pro-

*Università degli Studi di Firenze

¹ Si veda Baldwin et al, 2008, per una analisi approfondita dei cambiamenti delle imprese esportatrici italiane negli ultimi anni.

vincia, regione, paese etc) e vogliamo individuare se fra questi esiste una gerarchia, possiamo utilizzare modelli di analisi cluster (a un solo livello), oppure a più livelli.

Questi ultimi derivano dal contributo di due approcci distinti: l'analisi del contesto, sviluppatasi nell'ambito delle scienze sociali (Iversen, 1991) e i modelli a "effetti misti" (Searle, Casella e McColluch, 1992). Una delle loro principali caratteristiche è che consentono il trattamento di dati con struttura di varianza complessa, in cui esistono due o più livelli², attraverso una stima di massima verosimiglianza³ che elimina le distorsioni nei parametri stimati e/o nei loro errori standard, che sono implicite nell'analisi ad un solo livello di dati gerarchici (cfr Aitkin e Longford, 1986 e Burstein et al, 1978)

L'approccio statistico multilivello è stato utilizzato recentemente in vari ambiti disciplinari (sociologia, epidemiologia, demografia), per analizzare fenomeni con struttura gerarchica, in cui i dati si presentano a più livelli: individuale, familiare, territoriale, sociale, eccetera.

Noi proponiamo una applicazione economica originale alla stima della propensione ad esportare delle imprese, che, secondo noi, dipende simultaneamente da caratteristiche individuali delle imprese stesse (considerate nei modelli tradizionali e nuovi di commercio internazionale) ma anche da caratteristiche del gruppo (provincia) a cui appartengono. La dimensione micro, relativa all'individuo, è l'impresa, e la dimensione macro, riferita al contesto in cui l'impresa stessa vive, è la provincia. Formalizziamo l'interazione "individuo/ambiente" (cioè impresa/provincia) attraverso lo studio dell'effetto di variabili macro su scelte e comportamenti individuali.

2. Il Modello

Come abbiamo visto, i modelli multilivello offrono la possibilità di considerare simultaneamente le informazioni individuali (rappresentate dal set di variabili X_{hij} , dove h è il numero delle covariate ed i è l'impresa che opera nella provincia j) e quelle che si riferiscono ad un livello superiore di analisi (insieme Z_{kj} dove k è il numero delle covariate e j , nel nostro lavoro, la provincia), permettendo il controllo della variabilità del livello superiore (cfr. Hox e Maas, 2005 Hox 2002).

Il modello utilizzato è⁴:

$$Y_{ij} = \alpha + \sum_{h=1}^r \beta_h X_{hij} + \sum_{k=1}^s \gamma_k Z_{kj} + U_j \quad \text{con } i:1,\dots,n \text{ e } j=1,\dots,p \quad (1)$$

$$U_j \sim N(0, \tau^2)$$

Per stimare il modello, abbiamo usato un database originale, dato dall'intersezione di Capitalia (2005)⁵, Ice-Reprint⁶ 2001-2003 ed Aida, che fornisce informazio-

² Ad esempio, se facciamo riferimento al livello territoriale, i diversi livelli sono le regioni nei paesi o le province nelle regioni, se facciamo riferimento al livello sociale, invece individui in "gruppi", che possono essere etnici o religiosi o divisi per classi di reddito etc e "gruppi" in società.

³ Si vedano Snijders e Bosker, 1999; Maas e Hox, 2004

⁴ I residui U_j rappresentano gli effetti casuali al secondo livello, ovvero sono gli effetti residui di ciascuna provincia sulla variabile di risposta.

⁵ La survey di Capitalia include tutte le imprese con più di 500 occupati e, per le imprese con meno di 500 occupati, è un campione rappresentativo.

⁶ Il dataset ICE-Reprint è il census degli investimenti diretti esteri (cfr. Mariotti e Mutinelli, 2005).

ni sui processi di internazionalizzazione di 4305 imprese nel periodo 2001-2003⁷, al quale abbiamo aggiunto informazioni di fonte Istat su esportazioni provinciali, sulla dotazione di infrastrutture delle province (cfr. Istat, 2006) e sulla classificazione dei distretti italiani.

La variabile dipendente è la propensione all'esportazione delle singole imprese, calcolata come la quota del fatturato esportato nell'anno 2003. Fra le variabili individuali che abbiamo considerato alcune sono "standard": la dimensione di impresa, il settore di appartenenza, il livello tecnologico e le spese in ricerca e sviluppo⁸. Altre, invece, come il numero di mercati nei quali l'impresa esporta e le scelte di delocalizzazione, sono riconducibili ai nuovi modelli di commercio internazionale con imprese eterogenee (cfr. Meyer e Ottaviano, 2008).

Per quanto riguarda le variabili di contesto abbiamo inserito, fra le altre, la media provinciale della propensione all'esportazione, per evidenziare l'importanza dei network provinciali, e le variabili che cercano di catturare le infrastrutture presenti sul territorio (la presenza di distretti industriali, aeroporti e porti).

L'analisi si svolge in tre passi. Nel primo passo stimiamo il "modello nullo":

$$Y_{ij} = \alpha + U_j \quad (2)$$

dove l'intercetta α rappresenta il valor medio dell'intera popolazione, mentre U_j (sempre distribuita come $N(0, \tau^2)$) rappresenta la deviazione da questo valore per la provincia j . Nel secondo passo stimiamo la significatività del parametro τ^2 attraverso un test sul rapporto di verosimiglianza. Un risultato altamente significativo per questo test indica l'esistenza e la rilevanza di un secondo livello nella spiegazione del fenomeno e legittima l'uso di un modello multilivello e l'introduzione di variabili di contesto (a livello provinciale). Il terzo passo è la stima del modello generale (1).

3. Risultati: i casi di successo e le occasioni mancate

Partiamo dalle statistiche descrittive, riportate nella Tabella 1. La propensione media all'esportazione per provincia è in linea con il fatturato medio esportato dalle singole imprese esportatrici (circa il 40 per cento). Tuttavia l'elevata deviazione standard (28,46 per le imprese) suggerisce una forte eterogeneità a livello di classi dimensionali. Le imprese italiane in media esportano in pochi mercati (meno di tre aree geografiche), ma anche in questo caso, si riscontra una forte eterogeneità. Per quanto riguarda le variabili di contesto, notiamo che distretti e aeroporti sono presenti nella maggior parte delle province.

⁷ In questo lavoro estraiamo da Capitalia informazioni su Ricerca e Sviluppo, attività innovativa delle imprese, numero di mercati di destinazione delle esportazioni, eventuale delocalizzazione, e specializzazione settoriale, da ICE-Reprint dati sull'attività di investimento diretto all'estero e da AIDA dati sulla dimensione e fatturato.

⁸ Si veda l'Appendice 1 per una descrizione dettagliata delle variabili utilizzate nel modello prescelto.

Statistiche descrittive

Variabili	Media	Deviazione Standard	Minimo	Massimo
Propensione all'esportazione	40,11	28,46	0,004	100
Media propensione esportazioni	39,82	6,75	6	90
R&S	0,45	0,50	0	1
Delocalizzazione	0,07	0,26	0	1
Aree di Esportazione per Impresa	2,52	2,51	0	9
Innovazione	0,62	0,48	0	1
Distretti	0,85	0,36	0	1
Porti	0,16	0,37	0	1
Aeroporti	0,59	0,49	0	1
Classe Addetti	2,64	1,29	1	5
Tecnologia	0,31	0,46	0	1

Nota: il numero delle osservazioni contenute nel database è 4305.

Classe addetti: classe 1 (11-20); classe 2 (21-50); classe 3 (51-100); classe 4 (101-250), classe 5 (maggiore 250)

Tabella 1

Il nostro modello, come già detto, viene stimato in 3 passi. Innanzitutto, abbiamo fatto il test per verificare la rilevanza del secondo livello (la provincia) nella spiegazione della propensione ad esportare delle imprese (Tabella 2). Il risultato del test mostra che questo livello esiste, il che legittima l'uso della metodologia adottata e l'introduzione di variabili di contesto. Successivamente, abbiamo individuato la migliore specificazione del modello, introducendo dapprima le sole variabili individuali e poi quelle di contesto⁹.

Likelihood Ratio Test

Test Rapporto di Verosimiglianze	LR chi2(9) = 224.23
	p-value>0.001

Tabella 2

La Tabella 3 riporta i risultati del modello scelto, distinguendo tra variabili individuali e di contesto, con queste ultime che risultano molto più rilevanti per le imprese di piccola dimensione¹⁰. In linea con una vasta letteratura, infatti, la dimensione dell'impresa favorisce la propensione all'export. Nel nostro modello, tuttavia, emerge che è la dimensione media (in termini di addetti, appartenere alle classi 3 e 4) ad avere l'effetto più significativo sulla performance. Ciò dipende dall'interagire delle variabili di contesto (che aiutano le imprese più piccole) e di quelle individuali, che favoriscono le imprese più grandi¹¹.

Fra le altre variabili individuali inserite nel modello generale, come atteso, investire in ricerca e sviluppo ed operare in settori high tech stimola la propensione ad esportare. Per quanto riguarda la strategia di internazionalizzazione, essere presenti su più mercati, così come delocalizzare una quota della produzione all'estero, ha un effetto positivo e significativo¹².

⁹ Abbiamo stimato diversi modelli introducendo numerose variabili sia individuali che di contesto. Il modello scelto è quello presentato, ma tutti gli altri sono a disposizione su richiesta.

¹⁰ In questo saggio, per motivi di spazio, riportiamo solo i risultati del modello generale e non quelli per classi di addetto, disponibili a richiesta.

¹¹ Questa evidenza si ricava ristimando il modello per sottogruppi di classe dimensionale.

¹² Dal nostro modello sembra quindi che, soprattutto per imprese di dimensione maggiore, modalità di internazionalizzazione più complesse siano complementari all'attività di esportazione, come suggerito dalla letteratura teorica più recente (cfr. Bernard et al., 2007).

Otteniamo risultati originali, quando esaminiamo l'effetto delle variabili di contesto. La media delle esportazioni per provincia ha un effetto significativo e positivo sulla propensione all'esportazione dell'impresa. Quindi, operare su un territorio che è fortemente internazionalizzato stimola le singole imprese ad esportare, qualunque sia la loro dimensione. I porti sembrano facilitare l'attività all'estero delle imprese¹³. Nel modello generale, risulta di scarsa rilevanza (significatività debole, al 10 per cento) l'esistenza in quello stesso territorio di un distretto industriale riconosciuto dall'Istat, probabilmente anche a causa del fatto che i distretti sono distribuiti sulla maggior parte delle province. Tuttavia, ristimando per classi di addetti, la propensione ad esportare delle piccole imprese sembra risentire molto positivamente del capitale sociale dei distretti¹⁴.

Partendo dalle previsioni del modello scelto, possiamo aggregare e ricavare le propensione media all'esportazione prevista per ogni provincia e rappresentare graficamente tali valori in una mappa tematica (figura 1). Possiamo rappresentare analogamente i cosiddetti "effetti casuali" previsti dal modello (i residui empirici di Bayes, riportati nella figura 2). Gli effetti casuali indicano l'impatto dei fattori non osservati a livello provinciale, quindi le regioni con residui molto alti o molto bassi (in giallo e in blu, rispettivamente nella mappa) hanno una propensione all'esportazione molto diversa da quella prevista dal modello. In particolare, possiamo identificare quelle province nelle quali l'effetto delle variabili contestuali porta ad una propensione all'esportazione migliore (residui molto positivi, in giallo) o peggiore (residui molto negativi, in blu). Le province con alti residui, che come abbiamo detto sono identificate in giallo nella figura 2¹⁵, hanno una propensione all'esportazione delle singole imprese più alta rispetto a quanto previsto dalle sole variabili di contesto. Ovvero, in quelle province esiste un apporto individuale delle singole imprese più forte che altrove. Tra queste troviamo diverse province del Sud come Avellino, Bari, Benevento, Caserta, Palermo, Caltanissetta, Cosenza, Catania, Catanzaro, Foggia, oltre a molte province toscane (Grosseto, Massa Carrara, Pisa, Prato, Pistoia, Siena). Le imprese di queste province, in media, sembrano far prevalere le loro abilità individuali e riescono ad esportare nonostante la mancanza di facilitazioni a livello provinciale (network funzionanti, infrastrutture, etc).

D'altra parte, le province con valori negativi dei residui (in blu nella figura) hanno una propensione ad esportare più bassa rispetto a quella suggerita dal contesto (vale a dire, nel nostro modello, dotazione infrastrutturale, propensione media all'esportazione e presenza distrettuale): è interessante notare come queste siano in gran parte province del nord, fra cui Alessandria, Belluno, Bolzano, Cremona, Ferrara, Sondrio, La Spezia, Trieste. Il modello sembra suggerire che le imprese situate in queste province potrebbero sfruttare maggiormente il contesto favorevole.

¹³ La presenza di infrastrutture è un elemento chiave per l'attività di esportazione. Servirebbe, tuttavia, una ricerca più approfondita e, soprattutto, dati sulla presenza di interporti e strutture di stoccaggio e logistica, a nostra conoscenza non disponibili a livello provinciale.

¹⁴ I risultati sono disponibili a richiesta.

¹⁵ La lista completa delle province che appartengono alla classe con i residui più alti e a quella con i residui più bassi (in base ai quantili della distribuzione) è riportata in Appendice 2.

Risultati Modello (1)

Variabile dipendente:	Propensione all'export delle imprese
Variabili Individuali:	
Classe Addetti 2	1.855 [1.81]
Classe Addetti 3	4.737 [1.46]***
Classe Addetti 4	6.336 [2.15]***
Classe Addetti 5	2.490 [1.88]
Tecnologia	3.999 [1.13]***
R&S	3.986 [0.92]***
Delocalizzazione	5.284 [1.99]***
Aree di Esportazione per Impresa (numero)	3.584 [0.29]***
Variabili di contesto:	
Media propensione esportazioni per Provincia	0.885 [0.04]***
Distretti	1.298 [0.79]*
Porti	2.302 [0.96]***
Aeroporti	-0.720 [0.54]
Costante	-15.420 [2.23]***
Osservazioni	3164

Errori Standard robusti tra parentesi

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo all' 1%

Tabella 3

4. Conclusioni

Con i cambiamenti dell'economia mondiale, l'attività internazionale delle imprese è diventata sempre più articolata e complessa: le strategie di internazionalizzazione tengono sicuramente conto di nuove variabili individuali, come ad esempio il numero e la distanza dei mercati di sbocco, ma anche di variabili di contesto come infrastrutture funzionanti, operai specializzati, capitale sociale. E' molto difficile considerare tutte queste variabili, che hanno effetti diversi a livelli diversi, in un modello econometrico di tipo tradizionale. Per cercare di risolvere almeno in parte questi problemi, abbiamo utilizzato un modello che, a nostra conoscenza, non è ancora stato utilizzato in applicazioni economiche: il multilivello. Pur con un'analisi parziale per la difficoltà di reperire dati sia a livello di impresa che a livello di contesto (qualità delle infrastrutture, peso dei distretti, grado di specializzazione dei lavoratori) abbiamo ottenuto dei risultati interessanti: le variabili di contesto influenzano la performance delle imprese misurata in termini di propensione all'export, soprattutto per le imprese di dimensione inferiore. In altri termini, imprese grandi e imprese piccole dipen-

dono in maniera diversa dal contesto socio-economico in cui operano: le imprese piccole beneficiano maggiormente dei vantaggi del capitale sociale di un'area distrettuale mentre le imprese grandi vengono spinte da caratteristiche proprie, più spesso legate alla ricerca e sviluppo e al livello tecnologico. Come emerge chiaramente dal modello, non tutte le imprese riescono a sfruttare appieno contesti favorevoli ed alcune riescono a far prevalere caratteristiche individuali anche in presenza di contesti sfavorevoli. Una politica di sostegno all'export mirata, specialmente a livello regionale o provinciale, potrebbe cercare di sfruttare queste informazioni.

Figura 1: Propensione all'esportazione stimata dal modello per provincia (quantili)

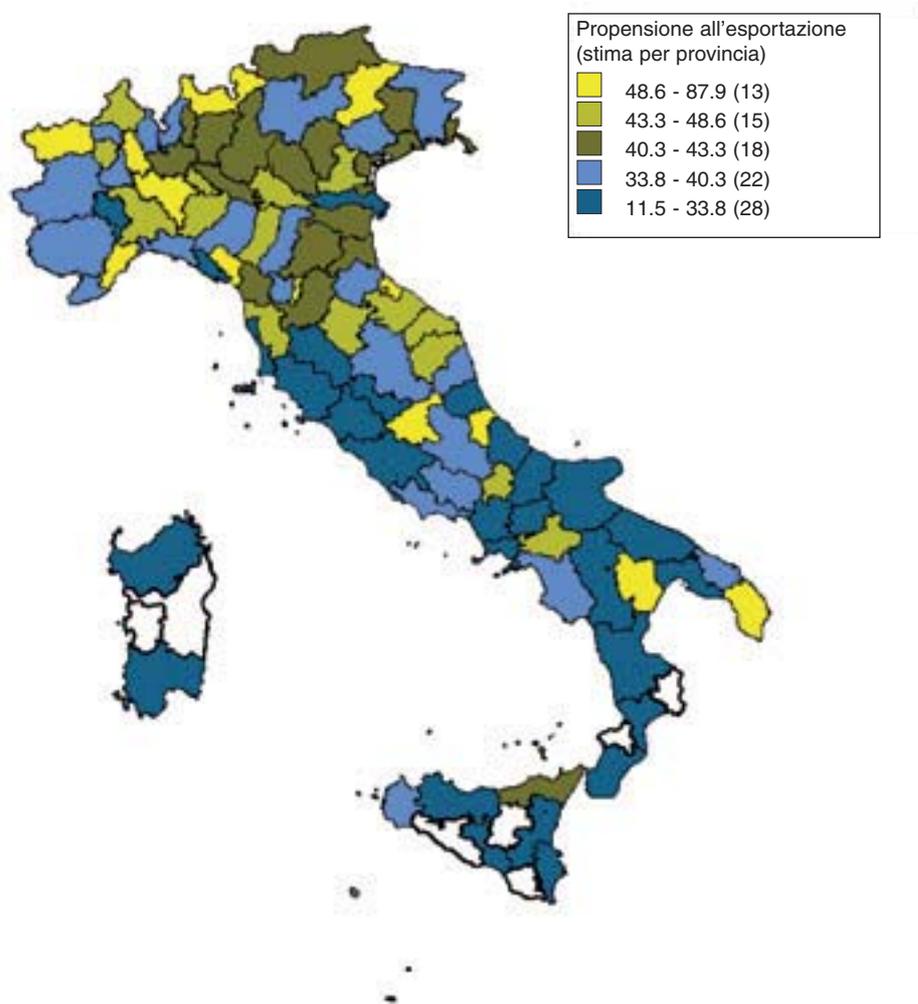
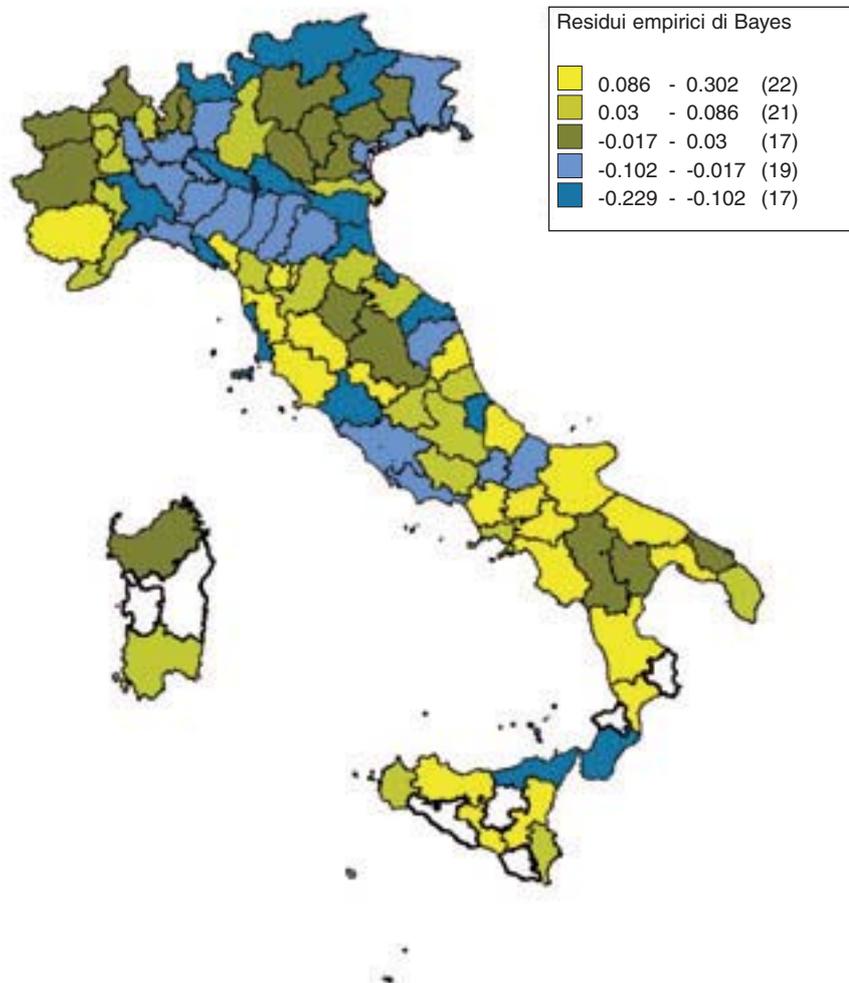


Figura 2: Propensione all'esportazione: i casi di successo e le occasioni mancate (residui empirici di Bayes del modello, quantili)



Riferimenti bibliografici

Aitkin M. e Longford N. (1986) *Statistical modelling issues in school effectiveness studies*, *Journal of the Royal Statistical Society*, A, 149, part1, 1-43.

Baldwin R, G. Barba Navaretti e T. Boeri (2008), *Come sta cambiando l'Italia, il Mulino*, Bologna.

Bernard A., Bradford J., Redding S.J. e Schott, P.K. (2007), *Firms in International Trade*, *Journal of Economic Perspectives*, 21, 105-130

Burstein L., Linn R.L. e Capell F.J. (1978) *Analyzing multilevel data in the presence of heterogeneous within-class regressions*, *Journal of Educational Statistics*, 3, 347-383.

Hox, J. (2002). *Multilevel analysis: Techniques and applications*. Mahwah, NJ: Erlbaum.

ISTAT (2006), *Le infrastrutture in Italia. Un'analisi provinciale della dotazione e della funzionalità*, Roma

Iversen G. R. (1991) *Contextual analysis*, Newbury Park: Sage University Press

Hox, J.J. e Maas C.J.M. (2005) *Multilevel Analysis*. In: K. Kempf-Leonard (Ed.), *The Encyclopedia of Social Measurement*. San Diego: Elsevier Academic Press, 785-793.

Maas, C.J.M. e Hox, J.J. (2004). *The influence of violations of assumptions on multilevel parameter estimates and their standard errors*. *Computational Statistics and Data Analysis*, 46, 427-440.

Mariotti S. e Mulinelli M. (2005), *Italia Multinazionale 2005*

Le partecipazioni italiane all'estero e estere in Italia, Roma, Rubettino Editore.

Meyer e Ottaviano, G.M. (2008), *The happy few: the internationalisation of European firms. New facts based on firm-level evidence*, www.bruegel.org.

Searle S.R., Casella G. e McColluch C. E. (1992), *Variance components*, New York: Wiley

Snijders, T. A. B. e Bosker, R. J. (1999). *Multilevel Analysis*. London: Sage.

Appendice 1: Le variabili utilizzate

Variabili individuali costruite per la stima:

- *Settore tecnologico (Tecnologia):* Basandoci sulla tassonomia di Pavitt è stata costruita una variabile dicotomica che individua con 1 le imprese appartenenti ai settori specializzati e ad alta tecnologia e con zero i settori tradizionali e di scala.

- *Dimensione dell'impresa, addetti* costruita come: la classe 1 include le imprese piccole (11-20 addetti), la classe 2 imprese medio-piccole (21-50), la classe 3 e 4 le imprese medie (rispettivamente fra 51-100 e 101-250 addetti) ed infine la classe 5 raggruppa le imprese grandi (quelle con più di 250 addetti). La numerosità delle classi è abbastanza omogenea, salvo che la classe 2 è più numerosa e la 5 meno.

- *Numero di aree geografiche*¹⁶ in cui l'impresa dichiara di esportare i propri prodotti.

- *Due variabili dicotomiche sulla base della decisione di delocalizzazione dell'impresa e sulle scelte relative ad attività di ricerca e sviluppo.*

Le altre variabili individuali sono già esistenti nel database, che integra variabili provenienti dall'indagine Capitalia, dal dataset Ice-Reprint e da Aida.

Le variabili di contesto sono medie provinciali costruite a partire da informazioni presenti nel database e dati di fonte Istat (distretti, porti e aeroporti).

¹⁶ All'interno della survey Capitalia le aree geografiche sono: Unione europea 15, Paesi entranti nell'Ue nel maggio 2004, Altri paesi europei, Africa, Asia (meno Cina), Cina, Paesi del NAFTA, Centro-Sud America, Oceania.

Appendice 2: Le province con i residui più alti e più bassi**Lista Province con Residui più elevati (superiori a 0.086)**

Ascoli Piceno
Avellino
Bari
Benevento
Caserta
Chieti
Caltanissetta
Cuneo
Cosenza
Catania
Catanzaro
Foggia
Grosseto
Massa Carrara
Palermo
Pisa
Prato
Pistoia
Salerno
Siena
Taranto
Terni

Lista Province con Residui più Bassi (inferiori a -0.102)

Alessandria
Ancona
Belluno
Bolzano
Cremona
Ferrara
Livorno
Messina
Mantova
Pescara
Ravenna
Reggio Calabria
Rimini
Sondrio
La Spezia
Trieste
Viterbo

8. LE IMPRESE*

Quadro d'insieme

Il capitolo rivisita le tendenze degli scambi commerciali e degli investimenti diretti negli anni recenti, mettendo in luce i diversi pesi e comportamenti delle imprese per classi dimensionali in termini di addetti e fatturato.

Per quanto riguarda gli scambi commerciali, nell'ultimo decennio si è registrato un tendenziale aumento nel valore medio esportato e nel numero medio di mercati serviti per impresa. Tra questi attraggono crescente attenzione il mercato cinese e indiano, a cui è dedicato un contributo annesso al capitolo (Anitori), da cui si evidenzia l'elevata volatilità temporale nella presenza delle imprese esportatrici italiane di minori dimensioni. Permane comunque su tutti i mercati un'altissima frammentazione nelle classi dimensionali più piccole. Nel 2006 circa 175.000 imprese esportatrici, cioè l'85 per cento del numero totale, generavano non più del 4,6 per cento del valore delle esportazioni (una percentuale ancora inferiore al 5,8 per cento del 1998), mentre poco più di 9.000 imprese con fatturato esportato di almeno 5 milioni di euro generavano più dell'80 per cento delle esportazioni totali.

La polarizzazione tra imprese grandi e piccole risulta parzialmente ridotta quando il confronto viene fatto per classi di addetti. Infatti gli esportatori con meno di 50 addetti contribuivano, sempre nel 2006, al 28 per cento delle esportazioni totali, di cui il 18 per cento nella fascia 10-49 addetti. Dal 2001 al 2006 resta comunque la tendenza ad un lieve spostamento dei pesi verso le imprese di dimensioni maggiori. Va anche notato che solo il 40 per cento delle 120.000 microimprese esportatrici (1-9 addetti) sono imprese manifatturiere, mentre la restante parte contribuisce al valore delle esportazioni totali unicamente come attività di trading (commercio e altre attività).

Sullo sfondo di questi dati resta la ben nota anomalia strutturale dell'Italia, che vede il 57 per cento dei propri addetti nell'industria manifatturiera occupati in imprese con meno di 50 addetti, contro il 51 per cento in Spagna, il 31 per cento in Francia e Regno Unito, il 23 per cento in Germania.

Guardando ai settori manifatturieri, il peso delle grandi imprese (così definite secondo gli standard europei quando hanno più di 250 addetti) è particolarmente rilevante, oltre che nei prodotti petroliferi raffinati, in settori mediamente caratterizzati da rilevanti economie di scala ed elevata intensità di Ricerca e Sviluppo di laboratorio, come chimica-fibre, carta, meccanica, elettrica-elettronica-ICT-telecomunicazioni, mezzi di trasporto.

Passando agli investimenti diretti esteri, si registra una tendenza al calo nell'ultimo quinquennio della dimensione media di addetti per impresa investitrice, mentre negli ultimi tre anni cresce (anche per effetti inflazionistici) il fatturato medio. Si conferma dunque una tendenza, già registrata a partire dagli anni '90, al progressivo affacciarsi di un "ceto medio" di imprese multinazionali italiane. Nel 2006 le grandi imprese pesavano per il 75 per cento degli addetti e per l'88 per cento del fatturato delle controllate italiane all'estero. Negli anni recenti le medie imprese (classe 50-249 addetti) hanno accresciuto il proprio peso sugli addetti all'estero dal 13,6 per cento al 16,3 per cento. Al tempo stesso è interessante notare che le grandi imprese, pur restando dominanti nei settori a forti economie di scala, riducono il proprio peso in mol-

* Redatto da Luigi Scorca, (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche). Supervisione e quadro d'insieme a cura di Fabrizio Onida, Università Bocconi.

ti di quei settori come alimentari-metallurgia-carta-gomma e plastica, aumentandolo invece nei settori tradizionali come tessile-abbigliamento e cuoio-calzature dove presumibilmente diverse imprese leader del “*Made in Italy*” hanno puntato molto su investimenti diretti in rete distributiva e attività collegate, oltre che sulla delocalizzazione delle proprie fasce di produzione più semplici.

Circa due terzi degli addetti in controllate estere nel 2006 operavano in Europa, quasi il 18 per cento nelle Americhe e solo poco più del 10 per cento in Asia. Le imprese medie e piccole sono relativamente più presenti come investitori nei paesi vicini (Europa, Africa settentrionale e Medio Oriente).

Un contributo annesso al capitolo (Menghinello et al.) presenta i risultati di una recente interessante indagine ISTAT, su un campione di oltre 22.000 imprese industriali e di servizi attive nel 2005, circa il fenomeno della delocalizzazione (*International outsourcing*). Emerge che quasi il 18 per cento delle medie e grandi imprese manifatturiere (quasi il 7 per cento nei servizi) hanno realizzato operazioni delocalizzative nel periodo 2001-2006. Tra le aree di destinazione l'Europa pesa più della metà (20 per cento solo nell'Europa centro-orientale), ma Cina e India pesano per un altro 20 per cento.

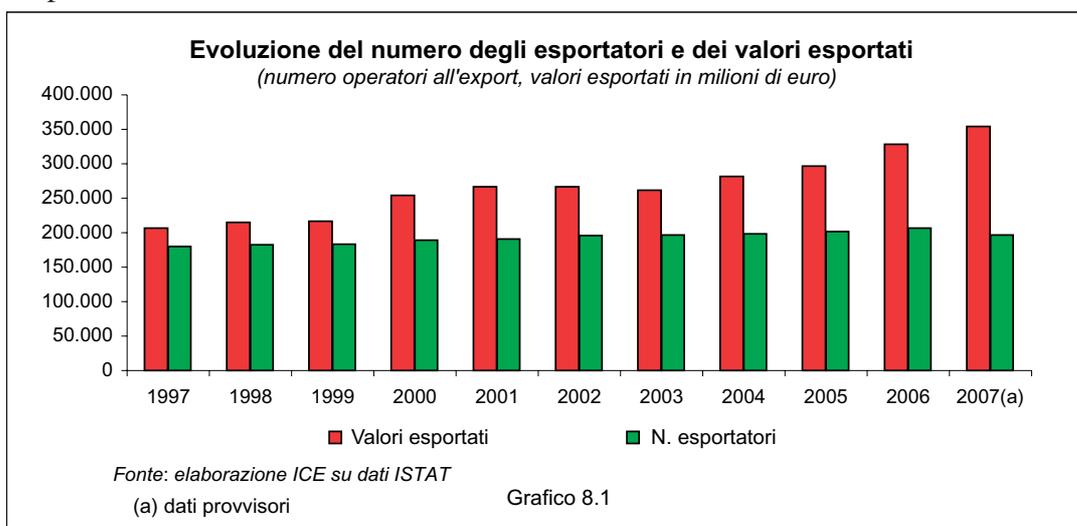
In prevalenza sono state trasferite all'estero operazioni produttive e terziarie precedentemente svolte all'interno dell'impresa in Italia. Tuttavia circa il 40 per cento delle imprese manifatturiere (meno del 20 per cento delle imprese operanti nei servizi) hanno sostituito attività precedentemente svolte da subfornitori nazionali, con effetti quindi non trascurabili sull'indotto. Tra le motivazioni di queste attività di *International outsourcing* prevale il risparmio sui costi del lavoro e sugli altri costi, ma non è trascurabile la ricerca di accesso a nuovi mercati. Ciò trova conferma anche nel dato secondo cui, accanto alla delocalizzazione di attività già svolte in Italia, le imprese hanno anche sviluppato nuove attività all'estero.

Gli effetti dell'*International outsourcing* sulla domanda di lavoro in Italia sono analizzati in un altro contributo annesso al capitolo (Falzoni), che conferma i risultati di diversi altri lavori empirici applicati al medesimo tema e riferiti ad altri paesi, utilizzando due misure concentriche di *outsourcing* riferite all'importazione di beni intermedi appartenenti allo stesso settore merceologico oppure a qualsiasi settore: a fronte di una generale tendenza all'aumento della quota di lavoro qualificato (dirigenti e impiegati) rispetto alla restante parte di lavoratori (largamente effetto del progresso tecnico che attraversa i diversi settori, sia tradizionali che moderni) l'importazione di prodotti intermedi incorporati nella produzione finale sembra non avere effetti significativi di riduzione della occupazione in Italia, semmai un debole effetto positivo sulla domanda di lavoro qualificato.

Come in anni precedenti, in appendice al capitolo sono illustrati quattro casi aziendali, di cui due operanti in settori tecnologici e due in settori tradizionali, accomunati questi ultimi dallo svolgimento di attività produttive e commerciali in Cina. E' interessante notare che, accanto alla consueta motivazione di riduzione dei costi, la presenza in Cina genera benefici all'impresa italiana anche in termini di adattamento dei prodotti a diverse fasce di mercato e trasferimento di conoscenze finalizzato alla crescita della produttività.

8.1 L'internazionalizzazione commerciale delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale

Anche se non ancora definitivi, nel 2007¹ i valori esportati hanno raggiunto quota 354 miliardi di euro, facendo registrare una crescita ininterrotta sin dal 2004, con un incremento medio annuo di quasi 8 punti percentuali. Per quanto riguarda gli operatori all'export invece, i dati dell'ultimo anno segnalano 196.885 soggetti: a partire dal 2000, questa voce ha riportato tassi di crescita sempre più bassi, in media dello 0,6 per cento annuo. Considerando il periodo 2000-2006, mentre i valori esportati sono cresciuti di 29 punti percentuali, il numero degli operatori è aumentato solamente del 9,5 per cento.

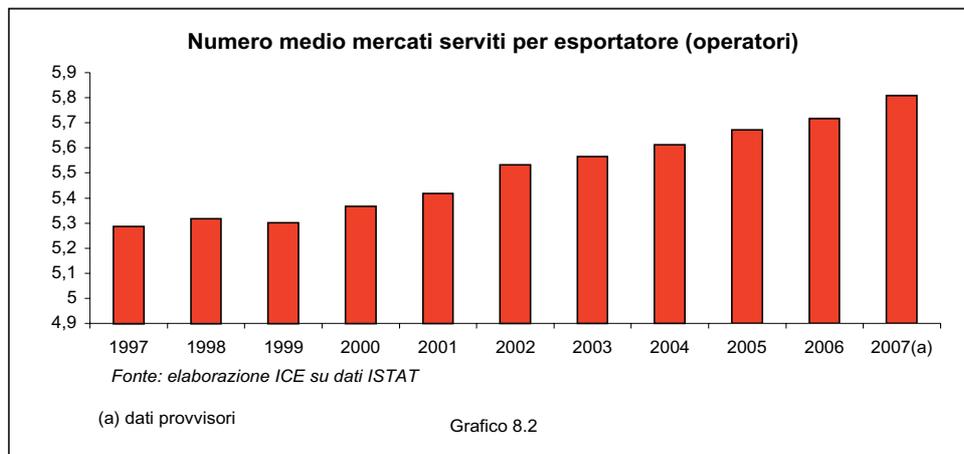


Quanto risulta è dunque l'aumento del valore medio esportato per operatore, che è cresciuto, nello stesso periodo, del 18,2 per cento: dall'analisi dei dati ASIA per classe di addetti, il tasso di crescita dei valori medi esportati per impresa esportatrice è positivamente correlato all'incrementarsi della dimensione d'impresa. I dati evidenziano una relativa vivacità delle imprese medie e grandi (oltre 50 addetti) nella competizione internazionale; le piccole (da 10 a 49 addetti) invece, appartenendo spesso a settori manifatturieri a basso valore aggiunto e ad alta intensità di lavoro, incontrano maggiori difficoltà nel competere con aziende le cui produzioni sono localizzate in paesi con un minor costo del lavoro.

La presenza e la reattività verso i mercati esteri delle imprese esportatrici si può misurare attraverso il calcolo del numero medio dei mercati serviti per esportatore. Nel corso degli anni questo valore mostra un incremento quasi costante fino ad arrivare, nel 2007, ad una media di 5,81 mercati per operatore: in realtà, da un'analisi approfondita, il 43 per cento degli esportatori è presente in solo un mercato, mentre quanti operano fino ad un massimo di 4 mercati sono un ulteriore 31 per cento; le imprese presenti in più di 20 mercati contemporaneamente, invece, sono soltanto il 10,5 per cento tra quelle censite. I dati in nostro possesso evidenziano, nel corso degli anni, una crescita lenta ma costante della quota delle imprese che servono più mercati: anche se la variazione risulta minima, ciò segnala un rafforzamento da parte degli operatori presenti in più paesi. Il numero medio dei mercati serviti per esportatore varia a seconda della dimensione d'impresa: vi è infatti una correlazione positiva fra la dimensione dell'impresa esportatrice

¹ Tutti i dati relativi al 2007 sono provvisori. In genere questi valori sono sottostimati: la revisione dell'ISTAT li corregge al rialzo, in seguito alle rettifiche ed alle integrazioni dei dati relativi al commercio con i paesi dell'area UE.

ed il numero dei mercati esteri serviti. Le grandi imprese hanno in media più risorse da investire: questo consente loro di creare una propria rete distributiva e commerciale e di dipendere in maniera minore da canali indiretti per l'esportazione.



Scomponendo il dato in base alla classe dimensionale dell'impresa esportatrice, il numero medio di mercati serviti per operatore varia da un minimo di 1,71 per le microimprese (fino a 9 addetti) ad un massimo di 6,36 mercati per le grandi imprese (con più di 250 addetti): a partire dal 1997, le distanze tra i valori per classe di addetti rimangono praticamente invariate. Se la presenza in un unico mercato può essere limitante per lo sviluppo dell'impresa esportatrice, la presenza su diversi mercati permette sia di ottenere vantaggi di scala relativi alla produzione, distribuzione e commercializzazione del prodotto, sia di compensare in qualche misura i momenti di crisi.

Una indicazione interessante sull'andamento e sulla reale importanza delle diverse classi di impresa è fornita dai valori delle esportazioni e dal numero degli operatori all'export per classe di fatturato all'estero. Coloro che esportano meno di 250.000 euro l'anno, pur rappresentando nel 2006 circa il 76 per cento degli operatori censiti, pesano soltanto l'1,8 per cento sul totale delle esportazioni: queste, che nel periodo 1998-2006 sono aumentate ad un tasso medio annuo del 5,4 per cento, per tale classe di operatori sono cresciute meno velocemente (la crescita media è stata, infatti, solo dell'1,5 per cento l'anno). Gli operatori con flussi di esportazione superiori ai 15 milioni di euro annui invece sono l'1,6 per cento degli esportatori, e la loro quota di esportazioni è pari al 65,6 per cento sul totale: i valori esportati da questa seconda classe hanno invece registrato una dinamica positiva (l'incremento medio è stato infatti del 7,6 per cento annuo, sempre nel periodo 1998-2006) che, a differenza della classe considerata in precedenza, si è rivelata superiore a quella espressa dal totale.

Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore

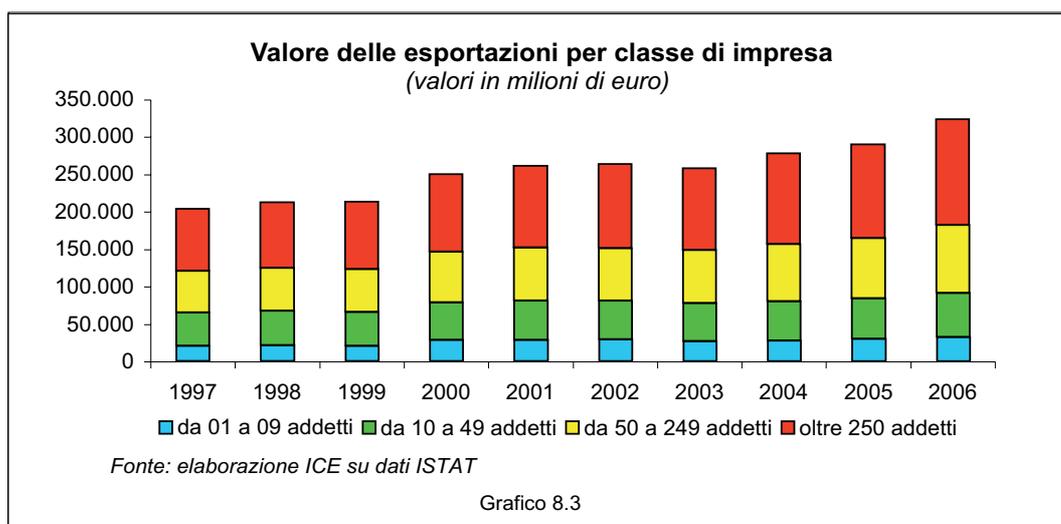
(percentuale per classe di valore, numero degli operatori ed esportazioni in milioni di euro nel totale)

CLASSI DI VALORE DELLE ESPORTAZIONI (in migliaia di euro)	1998		2006	
	operatori	esportazioni	operatori	esportazioni
0-75	59,1	0,7	61,8	0,6
75-250	13,9	1,5	13,3	1,2
250-750	10,7	3,6	9,6	2,8
750-2.500	8,7	9,0	7,9	7,3
2.500-5.000	3,3	8,7	3,0	7,0
5.000-15.000	2,9	18,0	2,8	15,5
15.000-50.000	1,1	21,1	1,2	20,1
oltre 50.000	0,3	37,4	0,4	45,5
Totale	182.830	215.382	206.795	328.715

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.1

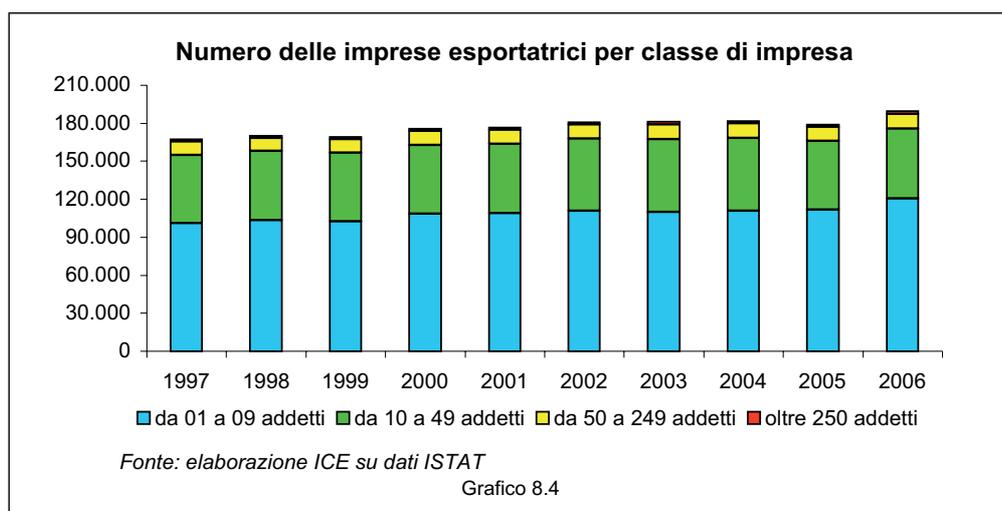
Dai dati sull'evoluzione delle esportazioni per classe di addetti emerge il lento calo della quota sul totale ascrivibile alle piccole imprese, le quali passano dal 21,9 per cento del 1997 al 18,4 per cento del 2006; nello stesso periodo la quota delle microimprese rimane costante al 10 per cento. Di contro aumenta il peso delle medie imprese (che passa dal 27,4 al 28,1 per cento) e, in maniera sensibile, cresce anche il ruolo delle grandi imprese, la cui quota passa dal 40,7 per cento del 1997 al 43,6 per cento del 2006. A partire dal 1997 le esportazioni crescono mediamente del 5,3 l'anno, per un valore pari a 324 miliardi di euro nel 2006. L'incremento però è differente a seconda della classe dimensionale considerata: nel periodo che va dal 1997 al 2006, le grandi imprese sono quelle che registrano la crescita più pronunciata (in media +6,1 per cento annuo), seguite dalle medie (in media +5,5 per cento annuo); nello stesso periodo, le esportazioni delle imprese di dimensioni più ridotte crescono invece più lentamente (in media +5,2 per cento l'anno per le micro e +3,2 per cento l'anno per le piccole). Mettendo a confronto i sottoperiodi 1997-2006 e 2001-2006, si nota sia che la crescita tende a diminuire negli ultimi anni (dal 2001 infatti l'export cresce mediamente del 4,3 per cento l'anno), sia che questo rallentamento colpisce in maniera maggiore le imprese più piccole: nel secondo lasso di tempo considerato infatti, la crescita media annua delle piccole e delle microimprese è del 2,5 per cento circa, mentre le medie e le grandi crescono in media di 5,1 punti percentuali.



Nell'ultimo decennio si è incrementata la quota delle aziende esportatrici sul totale delle aziende attive: nel 2006 queste sono il 18,7 per cento nel settore manifatturiero ed il 5,7 per cento del settore commercio all'ingrosso. Considerando le sole aziende esportatrici, si registra una diminuzione della quota delle imprese del settore manifatturiero, che passano dal 57,4 per cento del 1998 al 51,6 per cento del 2006, mentre aumenta quella delle imprese di commercio all'ingrosso, che nello stesso periodo passano dal 34 al 38 per cento. La dinamica riflette il rafforzamento del settore commercio a scapito di quello manifatturiero, che decresce sia in valori percentuali sia in termini assoluti.

Analizzando in dettaglio i valori relativi alle imprese esportatrici, tra il 1998 ed il 2006 il peso delle imprese medie e grandi è rimasto sostanzialmente costante, le imprese piccole perdono invece quota (dal 32,1 al 30,2 per cento) a totale vantaggio delle microimprese (che passano dal 60,5 al 62,4 per cento). Se confrontiamo il numero delle imprese esportatrici con il valore totale delle esportazioni, si nota come le im-

prese più piccole sono più del 92 per cento degli esportatori ma pesano appena il 28,3 per cento sul totale delle esportazioni; al contrario, le imprese più grandi sono l'1 per cento di tutti gli esportatori italiani, ma incidono per oltre il 40 per cento sulle esportazioni totali. Il numero di imprese esportatrici cresce in media, nel periodo 1997-2006, dell'1,4 per cento l'anno: per classe di addetti, le imprese che riportano gli incrementi medi annui maggiori sono rispettivamente le micro e le grandi (+1,9 e +1,8 per cento), seguite dalle medie (+1 per cento) e dalle piccole, che crescono dello 0,4 per cento l'anno. Nel periodo 2001-2006, i tassi di crescita per ciascuna classe dimensionale evidenziano le stesse tendenze con l'eccezione delle grandi imprese, che



aumentano di solo mezzo punto l'anno.

L'analisi sulle dimensioni delle imprese sembra fornire indicazioni utili per valutare le peculiarità della struttura produttiva italiana. Per quanto concerne il settore manifatturiero, la percentuale di microimprese supera l'80 per cento sia in Italia che in Francia: nella stessa classe dimensionale però, la percentuale di addetti del nostro paese è pari al doppio di quella francese (rispettivamente il 25,7 ed il 12 per cento); a confronto con la Germania la differenza è ancora maggiore, visto che le microimprese tedesche impiegano solo il 6,9 per cento degli occupati del settore manifatturiero. La stessa analisi può essere ripetuta osservando i valori ascrivibili alle piccole imprese: anche in questa classe infatti, con l'eccezione della Spagna, l'Italia evidenzia quote di fatturato e del numero di addetti relativamente più elevate rispetto agli altri paesi europei considerati.

**Distribuzione degli addetti occupati, del numero di imprese
e del fatturato nel settore manifatturiero**
(percentuale per classe di impresa, anno 2005)

Paese		da 1 a 9 addetti	da 10 a 49 addetti	da 50 a 249 addetti	oltre 250 addetti	Totale
Danimarca	numero imprese	72,4	20,6	5,7	1,3	100
	distribuzione occupati	7,9	19,9	26,8	45,5	100
	fatturato	6,0	14,0	24,4	55,6	100
Germania	numero imprese	59,9	30,2	8,0	2,0	100
	distribuzione occupati	6,9	16,6	23,8	52,7	100
	fatturato	2,3	7,4	18,0	72,3	100
Spagna	numero imprese	78,3	18,4	2,8	0,5	100
	distribuzione occupati	19,1	31,8	23,3	25,8	100
	fatturato	8,2	20,0	23,5	48,3	100
Francia	numero imprese	83,3	12,9	3,0	0,8	100
	distribuzione occupati	12,0	19,1	22,2	46,7	100
	fatturato	7,7	11,7	17,6	63,0	100
Italia	numero imprese	82,9	14,8	1,9	0,3	100
	distribuzione occupati	25,7	31,2	21,1	21,9	100
	fatturato	10,9	24,7	26,2	38,2	100
Regno Unito	numero imprese	74,5	18,9	5,3	1,2	100
	distribuzione occupati	11,5	19,1	25,8	43,5	100
	fatturato	5,7	11,1	21,6	61,6	100

Fonte: elaborazione ICE su dati EUROSTAT

Tavola 8.2

I valori relativi alle esportazioni per area di destinazione e per classe di addetti confermano, nel 2006, la preferenza delle imprese del nostro paese verso il mercato europeo (72,5 per cento sul totale delle esportazioni): seguono l'America settentrionale (8,2 per cento) e l'Asia orientale (6,3 per cento). Le esportazioni italiane tendono quindi a concentrarsi nei mercati più vicini, e sembra esserci una certa correlazione tra la vicinanza del mercato e la classe dimensionale: in termini di specializzazione geografica infatti, le micro e le piccole sono più presenti della media in mercati come l'Europa, mentre quelle più grandi sono relativamente più presenti in America e nei mercati più lontani. E' singolare però che le microimprese, differendo da questa logica, siano relativamente più presenti (6,8 per cento sul totale per classe) in Asia orientale: questo valore è composto in buona misura da commercianti all'ingrosso, la cui presenza (come si desume dai valori relativi all'export per settore di attività e area di destinazione) risulta essere in crescita negli ultimi anni. Nel periodo 2001-2006, le esportazioni registrano incrementi significativi in diverse aree geografiche: l'Europa cresce del 27 per cento (le medie e le grandi imprese presentano però risultati migliori, crescendo rispettivamente del 32,2 e del 31 per cento) e l'Asia orientale del 18 per cento. Crescono di molto le esportazioni verso il Medio Oriente (+37 per cento), mentre rimangono stabili quelle in America settentrionale. In molte aree geografiche si verifica che, all'aumentare del valore delle esportazioni, le piccole imprese crescono meno della media, mentre risultano relativamente più penalizzate quando le esportazioni registrano un calo; il contrario avviene invece per le grandi imprese (che crescono più della media laddove si registra un incremento, e perdono relativamente meno dove vi è un calo dei valori). Osservando le quote delle diverse classi di impresa per ciascuna delle aree geografiche considerate, nel periodo 2001-2006 si colgono alcuni interessanti cambiamenti in termini di presenza relativa: le classi delle microimprese e delle piccole riducono le proprie quote di mercato in quasi tutte le zone considerate, le imprese medie invece crescono in Europa, in America settentrionale ed in Asia orientale; le grandi infine si rafforzano sul totale-mondo di 1,6 punti, con quote crescenti in tutte le aree geografiche.

Operatori ed esportazioni per classe inflazionata di valore
(percentuale per classe di valore, numero degli operatori ed esportazioni in milioni di euro nel totale)

Paese	2001					2006				
	da 1 a 9 addetti	da 10 a 49 addetti	da 50 a 249 addetti	250 addetti e oltre	Totale	da 1 a 9 addetti	da 10 a 49 addetti	da 50 a 249 addetti	250 addetti e oltre	Totale
Europa	10,8	20,1	27,5	41,6	185.149	9,9	18,5	28,6	43,0	235.198
Africa settentrionale	14,3	19,8	24,1	41,8	6.710	12,5	18,8	21,7	47,0	7.967
Altri paesi africani	16,7	25,8	21,7	35,7	3.154	13,9	21,6	23,4	41,2	4.241
America settentrionale	8,3	20,3	27,5	43,9	26.564	7,3	17,7	29,1	45,9	26.494
America Latina	9,1	19,2	25,7	46,1	9.546	8,0	15,6	24,2	52,2	9.687
Medio Oriente	12,7	21,7	26,8	38,9	9.257	11,2	17,1	25,6	46,0	12.957
Asia centrale	9,7	19,5	29,2	41,6	1.844	9,3	17,9	29,4	43,5	3.661
Asia orientale	9,8	19,4	26,9	43,9	17.419	10,6	18,7	28,5	42,2	20.550
Oceania e altri territori	14,6	19,2	24,6	41,6	2.528	10,3	21,0	26,5	42,3	3.530
Mondo	10,7	20,1	27,2	42,0	262.171	9,9	18,4	28,1	43,6	324.285

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.3

Esportazioni per classe di addetti e attività economica
(percentuale per classe d'impresa, milioni di euro per il totale di settore)

	2001					2006				
	Da 1 a a 9 addetti	Da 10 a 49 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale	Da 1 a 9 addetti	Meno di 50 addetti	Fra 50 e 249 addetti	250 e oltre addetti	Totale
Attività manifatturiere	5,8	18,3	29,3	46,6	225.997	4,7	16,5	30,9	48,0	274.277
Prodotti dell'industria alimentare, bevande	7,3	24,7	34,5	33,5	185.149	5,3	24,4	36,5	33,8	14.208
Prodotti tessili, articoli della maglieria	6,7	30,4	32,9	30,0	6.710	6,9	29,9	32,4	30,9	11.598
Articoli di abbigliamento	9,1	23,5	30,6	36,8	3.154	7,9	21,5	30,1	40,5	10.392
Calzature, cuoio e prodotti in cuoio	8,2	35,8	38,3	17,6	26.564	7,4	32,3	36,0	24,3	12.272
Legno e prodotti in legno (esclusi mobili)	8,9	39,4	46,4	5,3	9.546	7,6	37,7	41,1	13,7	1.683
Carta e articoli in carta, prodotti della stampa	4,9	17,3	32,3	45,5	9.257	3,1	14,0	34,2	48,6	6.448
Prodotti energetici raffinati	0,6	1,0	2,1	96,3	1.844	1,1	0,6	3,2	95,1	7.775
Prodotti chimici, fibre sintetiche e artificiali	16,0	6,7	26,0	51,3	17.419	11,6	7,5	26,6	54,4	27.961
Prodotti in gomma e in materie plastiche	2,6	20,4	42,5	34,4	17.419	2,6	19,3	42,2	35,9	12.413
Vetro, ceramica, materiali non metallici per l'edilizia	4,5	21,9	29,7	43,9	17.419	4,3	18,3	31,6	45,8	8.255
Prodotti della metallurgia, strutture ed utensili metallici	3,3	18,5	38,4	39,8	17.419	2,6	16,4	38,7	42,3	37.694
Macchine ed apparecchi meccanici, elettrodomestici	3,3	17,8	32,7	46,2	43.813	3,4	16,6	33,8	46,2	55.694
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	14,6	13,1	21,2	62,9	2.528	2,5	15,3	31,9	50,3	23.926
Autoveicoli	14,6	2,8	8,7	84,2	2.528	1,9	3,3	9,5	85,3	22.370
Altri mezzi di trasporto	14,6	7,7	12,0	78,1	2.528	1,8	7,4	12,2	78,5	8.068
Mobili	14,6	31,8	35,9	25,7	7.544	6,4	26,2	42,0	25,3	8.003
Altri prodotti delle industrie manifatturiere	14,6	40,8	39,4	10,2	5.691	11,6	36,3	39,8	12,3	5.621
Commercio all'ingrosso	46,8	34,7	11,6	6,9	28.973	43,4	31,6	13,1	12,0	40.586
Altre attività	19,4	18,9	23,9	37,9	7.201	16,3	16,6	13,4	53,7	9.428
TOTALE	11,2	20,2	27,0	41,5	250.639	10,1	18,9	27,6	43,3	290.887

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8.4

Dall'analisi delle esportazioni per settore e classe dimensionale si rileva che la quota percentuale delle attività manifatturiere aumenta al crescere della dimensione d'impresa: nel 2006, solo il 4,7 per cento delle esportazioni manifatturiere sono realizzate da microimprese, mentre quelle grandi registrano una quota del 48 per cento sul totale settoriale. Le microimprese si concentrano infatti nel commercio all'ingrosso, confermando l'ipotesi che siano, in buona misura, dei semplici *traders*. Nel periodo che va dal 2001 al 2006 le esportazioni manifatturiere, che nell'ultimo anno ammontano all'84,6 per cento del totale delle esportazioni italiane, sono cresciute di oltre 21 punti percentuali, per un valore pari a 274 miliardi di euro: sono aumentate con tassi superiori al totale le medie e le grandi imprese, mentre si sono ridotte (in termini assoluti) le esportazioni di micro e piccole, penalizzate dalla competizione in diversi settori, tra cui il tessile e il conciario. La variazione delle esportazioni settoriali differisce a seconda della classe dimensionale considerata: l'incremento in settori come gli alimentari, la metallurgia e la meccanica è spinto dai risultati raggiunti dalle medie e grandi imprese (si osserva lo stesso andamento considerando il commercio all'ingrosso), mentre in settori come l'abbigliamento, le calzature e il legno si evidenziano cali sempre più marcati al diminuire della dimensione d'impresa. Anche nell'analisi per settore si ripete quanto abbiamo già notato nell'esame per aree geografiche: in molti casi le piccole e le microimprese crescono meno (o calano di più) della media settoriale, al contrario le grandi fanno meglio (in alcuni casi, meno peggio) del totale per settore. Osservando le quote delle diverse classi dimensionali in base al settore di attività, spicca la specializzazione delle piccole imprese nei settori del *Made in Italy*, mentre le imprese più grandi sono maggiormente presenti in settori con un maggior contenuto tecnologico come chimica ed elettromeccanica. Nel periodo 2001-2006 il peso sulle esportazioni delle imprese medio-grandi è aumentato in molti settori, a svantaggio di quelle più piccole: le eccezioni più significative riguardano la chimica e l'elettromeccanica, settori in cui le imprese di classe piccola evidenziano una crescita del loro peso sul totale.

Scambi commerciali e collaborazione tecnologica Italia-Cina nell'industria aerospaziale*

Premessa

L'industria aerospaziale mondiale sta attraversando un periodo di espansione ma anche di radicale riorganizzazione. In presenza di una domanda globale in forte incremento, si rileva la rapida crescita di nuovi competitori localizzati in paesi in via di industrializzazione. Questi attori, pur non rappresentando ancora una seria minaccia per i leader mondiali localizzati nelle economie avanzate, costituiscono un segnale di potenziale inasprimento delle pressioni competitive nel settore. D'altro canto, le notevoli complementarità in termini di scambi di tecnologia e riduzione dei costi di produzione potrebbero portare a un aumento della cooperazione tra imprese localizzate nei paesi avanzati e aziende che operano nei paesi emergenti. Il risultato di questo processo porterà nel medio-lungo periodo a ridisegnare la struttura dell'industria di aerostazione mondiale. In questo quadro, i rapporti commerciali e di collaborazione tecnologica tra industria aerospaziale italiana e cinese possono costituire un fattore rilevante per promuovere il rafforzamento della competitività di entrambe.

Struttura e recenti tendenze dell'industria aerospaziale mondiale

L'industria aerospaziale comprende un insieme abbastanza eterogeneo di produzioni, quali aeromobili, missili, veicoli spaziali, motori per aeroveicoli e loro parti, caratterizzate da un elevato contenuto tecnologico e destinate a un uso civile o militare. Il mercato mondiale si qualifica per la presenza di una quantità molto limitata di produttori, localizzati in paesi avanzati. In particolare, un numero esiguo di imprese statunitensi (Boeing, Lockheed Martin Corporation, Northrop Grumman, General Electric) ed europee (EADS, BAE Systems, Saab, Finmeccanica) detiene una quota rilevante del mercato internazionale (oltre l'80 per cento), che risulta prossima al 90 per cento considerando anche le imprese aerospaziali canadesi e giapponesi.

Come osserva Goldstein (2006), le imprese leader attualmente presenti sul mercato sono localizzate, con la parziale eccezione del Brasile, in paesi che avevano sviluppato l'industria aeronautica già dalla prima guerra mondiale. Questo risultato mostra come l'iniziale vantaggio tecnologico a livello nazionale sia stato mantenuto e rafforzato nel tempo tramite rilevanti processi cumulativi di apprendimento resi più efficaci, rispetto ai potenziali competitori, dalla complessità delle tecnologie. L'esperienza recente mostra tuttavia che nuove imprese aerospaziali, localizzate in alcuni paesi emergenti e in grado di coniugare vantaggi comparati in termini di costi di produzione con vantaggi competitivi connessi alla rapidità di acquisizione e sviluppo di nuove tecnologie, hanno iniziato a produrre per il mercato domestico con la prospettiva di diventare competitori globali.

La presenza di alcune peculiari caratteristiche, quali il ruolo fondamentale della spesa pubblica militare, nonché la notevole incertezza della domanda priva-

* Redatto da Mattia Alessandro Lolli, laureato in Mediazione linguistica applicata all'Università degli Studi di Perugia. Questo box è una sintesi della sua tesi di laurea, dal titolo "La cooperazione aeronautica fra l'Italia e la Cina discussa nel febbraio 2008".

ta, la complessità delle tecnologie e gli elevati investimenti richiesti, hanno reso per lungo tempo rilevante l'intervento pubblico in questo settore, sia nei paesi avanzati che in quelli in via di industrializzazione. Nonostante l'intervento pubblico abbia spesso contribuito a creare le industrie aerospaziali nazionali, sostenendole anche nei momenti di più significativa ristrutturazione, il suo ruolo nell'attuale scenario internazionale risulta più complesso da valutare. In particolare, Goldstein (2002) sottolinea come il controllo pubblico, che ha contraddistinto la nascita dell'industria aeronautica in economie emergenti come quelle di Brasile, Indonesia, Sud Africa, abbia poi avuto alterne fortune nell'ulteriore sviluppo di queste industrie a seconda della capacità delle stesse di adeguarsi ai cambiamenti tecnologici e organizzativi richiesti dall'evoluzione dell'industria aerospaziale mondiale.

L'organizzazione della produzione aerospaziale mondiale si contraddistingue per la presenza dominante di grandi gruppi industriali. La notevole dimensione consente infatti di beneficiare di un'ampia gamma di economie di scala e di scopo di tipo produttivo, logistico e finanziario. Rilevante per la competitività delle imprese leader è inoltre il ruolo di quelle sub-fornitrici specializzate, che nei casi più complessi assumono la configurazione di polo industriale localizzato o cluster (Smith e Ibrahim, 2006).

La forte spinta a condividere i costi e le incertezze dei processi di innovazione tecnologica, nonché a beneficiare in modo più ampio dei vantaggi della globalizzazione in termini di minori costi di produzione, sta determinando nell'industria aerospaziale un forte impulso all'internazionalizzazione produttiva e alla collaborazione tecnologica (Jackson, 2004). In particolare, le alleanze e gli accordi di cooperazione di tipo produttivo e tecnologico risultano molto rilevanti in questo settore (Dussage e Garette, 1995). L'industria aerospaziale americana e quella europea, seppur caratterizzate negli ultimi anni dal duello tra Boeing ed Airbus nel mercato dei grandi vettori di linea, hanno avuto modo di cooperare in diversi progetti, sia nel settore civile, che nel settore militare, come ad esempio l'accordo tra EADS e Northrop Grumman, per la fornitura alla U.S. Airforce di 179 KC-45A Tanker, aerocisterne di nuova concezione basate sull'Airbus A330 Multi Role Tanker Transport, per un contratto di 40 miliardi di dollari.

Posizionamento competitivo dell'industria aerospaziale italiana e cinese e prospettive di crescita del mercato cinese

Le imprese italiane operano in quasi tutti i comparti di produzione dell'industria aerospaziale. Il gruppo Finmeccanica, a controllo pubblico nazionale, è il principale attore dell'industria aerospaziale italiana e opera ormai da tempo come gruppo leader internazionale, promuovendo collaborazioni produttive e tecnologiche con altre aziende europee e americane. In particolare, questo gruppo partecipa con Alenia Aerospaziale al programma militare Euro Fighter Advanced, mentre è leader nel comparto degli elicotteri con AgustaWestland, la joint venture con l'inglese GKN. Si è inoltre recentemente aggiudicato, attraverso Sirio Panel, un contratto di oltre 100 milioni di dollari per la realizzazione di componenti del nuovo Airbus A350 XWB.

Un comparto che si contraddistingue per una qualificata presenza di ditte italiane è quello dei piccoli vettori. Piaggio Aero Industries con il suo P.180 Avanti II è in prima linea tra i velivoli studiati per il mercato executive, mentre Finmeccanica con ATR è leader mondiale nel segmento dei piccoli vettori secondari a turboelica.

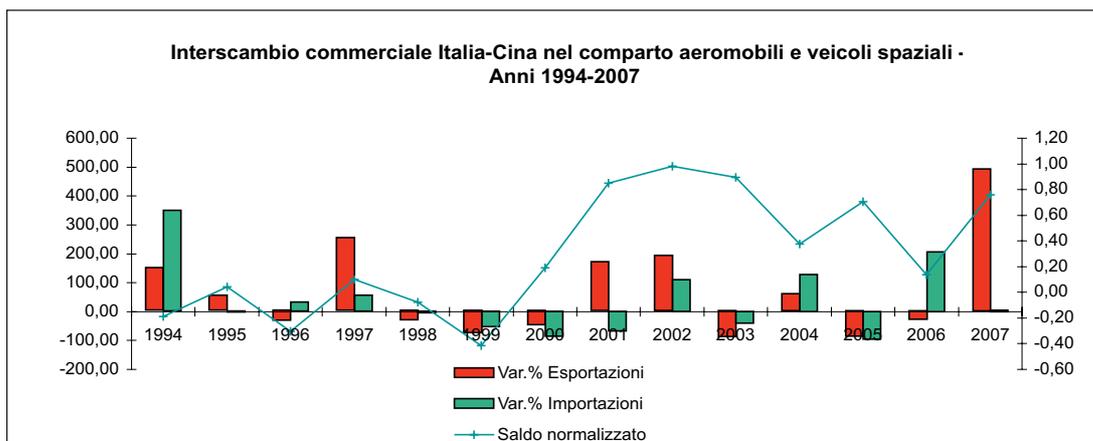
In un recente lavoro, Goldstein (2006) analizza la situazione attuale e le aspettative di crescita dell'industria aeronautica cinese, rilevando come le prospettive di questa di diventare un competitore globale, alimentate da un significativo incremento dell'ampio mercato domestico nonché da cospicui investimenti governativi nel settore, siano condizionate da uno scarso coordinamento e da contenuti livelli di efficienza produttiva e di capacità innovativa.

Nonostante gli attuali problemi, l'industria aeronautica cinese sta puntando a sviluppare aerei made in China, non solo nel settore militare, ma soprattutto in quello civile. AVIC I e AVIC II, i due consorzi controllati direttamente dal governo di Pechino e che raccolgono al loro interno tutte le aziende del settore aeronautico cinese, mirano a insidiare nei prossimi anni le quote di mercato di Boeing e Airbus soprattutto nelle vendite dei vettori di linea secondaria. In particolare, il consorzio AVIC I, di cui fanno parte le più grandi aziende del ramo aeronautico cinese, come la Shenyang Aircraft Industry, la Chengdu Aircraft Industry e la Xi'an Aircraft Industry, ha lavorato allo sviluppo del primo vettore di linea secondaria progettato e costruito in Cina, l'ARJ21. Questo nuovo jet regionale di linea, che da quest'anno entrerà a far parte delle flotte aeree delle compagnie cinesi, è la sintesi della recente evoluzione del settore aeronautico cinese. Grazie alla necessità di aumentare i voli interni, e agli ingenti fondi stanziati per la ricerca nel settore tecnologico, il governo cinese punta non solo a rendere i propri velivoli competitivi per il mercato interno, ma spera soprattutto di raggiungere quel know-how per poter competere con i grandi colossi dei vettori di linea primaria come Airbus e Boeing, nella costruzione dei vettori di linea primaria.

La Cina rappresenta per l'industria aerospaziale mondiale uno dei paesi a più elevato potenziale di crescita, sia come mercato di sbocco sia come area di localizzazione delle produzioni. La crescita della domanda di trasporto nazionale e internazionale, accelerata dai giochi olimpici di Pechino 2008, e la necessità di modernizzare vettori ormai obsoleti, rappresentano un forte stimolo alla domanda mondiale. Attualmente tutti i vettori di linea primaria in servizio in Cina sono prodotti da Boeing e Airbus, e la stessa Boeing, che dal 1972 è presente in Cina, prevede per i prossimi vent'anni ordini per altri 1764 aerei da parte delle compagnie aeree cinesi, per un valore stimabile in 144 miliardi di dollari. Un altro importante fattore da considerare è la crescita del mercato dei piccoli vettori per il trasporto personale e per servizi di sicurezza ed eliambulanza. Nelle grandi metropoli come Pechino e Shanghai questi servizi sono sempre più necessari, e anche in vista dei giochi olimpici, sono stati incrementati dal governo cinese gli ordini per velivoli adatti alle missioni di sorveglianza aerea; Hong Kong invece rappresenta un importantissimo mercato per il settore degli elicotteri e degli aerei per i voli charter.

Rapporti commerciali e collaborazione tecnologica Italia-Cina nell'industria aerospaziale

Gli aeromobili e i veicoli spaziali rappresentano, nell'ambito degli scambi commerciali Italia-Cina, un comparto di nicchia che si contraddistingue però per un elevato potenziale di espansione. Le vendite di aeromobili e veicoli spaziali rappresentavano infatti nel 2007 solo lo 0,52 per cento delle esportazioni italiane in Cina (Figura 1). Questo comparto¹ mostra un contributo positivo alla bilancia commerciale Italia-Cina a partire dal 2000, mentre nel 2007 si rileva una forte crescita delle esportazioni italiane.



Fonte: ISTAT

Grafico 1

I positivi risultati conseguiti nell'interscambio commerciale con la Cina sono la conseguenza dei recenti successi ottenuti in Cina dalle principali aziende dell'industria aerospaziale italiana, quali AgustaWestland, ATR e Piaggio Aero Industries S.p.A. In particolare, alcune aziende italiane hanno stabilito rapporti di collaborazione tecnologica con aziende cinesi del settore. Quest'ultimo fenomeno è però non quantificabile, data la natura prevalentemente non equity dei rapporti intrapresi.

Un'analisi storica dei rapporti di collaborazione tra Cina e Italia nell'ambito dell'industria aerospaziale può risultare utile al fine di comprendere più a fondo la natura e le prospettive evolutive degli accordi di collaborazione tecnologica e commerciale recentemente conseguiti dalle imprese italiane. A questo proposito, è possibile distinguere tre periodi:

- A. Contatti commerciali e primi accordi di collaborazione nel periodo 1930-37.*
- B. Ripresa delle relazioni commerciali negli anni novanta.*
- C. Rafforzamento della collaborazione nei primi anni duemila.*

A. I primi contatti tra industria aerospaziale italiana e cinese risalgono agli anni trenta. In questo periodo, le industrie italiane si assicuravano le commesse più importanti grazie alla missione governativa italiana in Cina, e alla nomina del Colonnello Lordi, come Consigliere Aeronautico di Chiang Kai-shek. L'Italia esportò in Cina aerei da bombardamento, aerei da caccia, velivoli acrobatici, e tutto il materiale di supporto di cui questi necessitavano, come armamenti, pezzi di ricambio e materiale didattico per istruire il personale sia di terra che di bordo. La Fiat fornì addirittura una galleria del vento all'Università di Nanchino, e nel 1933 ottenne anche un ordine di ventiquattro C.R.32 per scopi addestrativi. Oltre agli aerei, la missione italiana cercò di creare in Cina le infrastrutture adatte all'avvio dell'industria aerospaziale cinese, e sotto le direttive dei delegati italiani fu intrapresa la costruzione dell'aeroporto militare di Nanchang, e venne istituita la Sino-Italian Aircraft Works, una società interamente italiana, che assemblava in Cina aerei di progettazione italiana; fu proprio da questa fabbrica nei pressi di Nanchino che uscirono i primi Savoia Marchetti S.M.81 costruiti in Cina. Lo scoppio della guerra sino-giapponese, e l'avvicinamento politico tra Italia e Giappone, portarono però le ditte italiane all'isolamento, e l'intera missione italiana lasciò la Cina il

¹ I prodotti dell'industria aerospaziale sono identificabili a livello merceologico con il gruppo CPA 353 derivato dalla NACE. Si sottolinea inoltre che la forte erraticità dei dati associati a questo comparto risulta determinata non solo dai contenuti volumi di scambio ma soprattutto dalla natura delle produzioni che si caratterizzano per lavorazioni su commessa a bassa frequenza di interscambio.

19 dicembre del 1937. Questa prima fase consentì, tuttavia, di fare conoscere le capacità tecniche e imprenditoriali dell'industria aerospaziale italiana in Cina, influenzando in modo significativo sullo sviluppo della nascente industria aerospaziale cinese.

B. Dopo un lungo periodo di isolamento in cui lo sviluppo dell'industria aerospaziale cinese risultò fortemente condizionato da fattori politici, le imprese dell'industria aerospaziale furono tra le prime aziende italiane a tornare a operare in Cina negli anni novanta. Nonostante la dimensione delle attività economiche intraprese dalle aziende italiane in Cina non sia paragonabile a quella dei maggiori produttori mondiali, quali ad esempio la multinazionale americana Boeing, si sottolinea l'importanza di alcune iniziative come operazioni rilevanti ai fini di riallacciare rapporti commerciali e produttivi in questo settore. Alenia Aerospaziale definì in questo periodo rapporti di collaborazione tecnica e produttiva con la Xi'an Aircraft Company nell'ambito del consorzio ATR, mentre Agusta instaurò rapporti con ditte del consorzio cinese AVIC II per lo sviluppo e la progettazione della trasmissione per un nuovo prototipo di elicottero cinese. Questi accordi hanno permesso alle imprese italiane di rientrare nel mercato cinese e di definire una rete di rapporti commerciali utile per gli sviluppi futuri.

C. A partire dal 2004 la collaborazione tra Italia e Cina nell'industria aerospaziale ha iniziato a rafforzarsi notevolmente. Le imprese italiane più attive sul mercato cinese sono state AgustaWestland e ATR, entrambe parte del gruppo Finmeccanica, e Piaggio Aero Industries. Di seguito sono brevemente analizzate le attività recenti di ogni singola azienda al fine di cogliere la presenza di tendenze evolutive.

Nel 2004 AgustaWestland firma un importante accordo con una delle ditte del consorzio cinese AVIC II relativo alla creazione di una joint venture per la vendita, la produzione, il marketing e il supporto locale dell'elicottero A109 Power. Nel giugno 2006 si hanno i primi frutti della joint venture italo-cinese, con il primo contratto per la Jiangxi Changhe Agusta Helicopter, e il primo ordine correlato ai giochi olimpici. Il Beijing Municipality Public Security Bureau, per aumentare la copertura aerea in vista delle olimpiadi, ha effettuato l'ordine di ben quattro velivoli da consegnare entro il 2008. Il contratto prevede che un A109 Power e un AW 139 vengano prodotti direttamente da AgustaWestland, mentre i rimanenti elicotteri, due CA 109 Power, vengano assemblati direttamente in Cina dalla Jiangxi Changhe Agusta Helicopter. Nel maggio 2007 anche CCTV, per aumentare la copertura mediatica dei giochi olimpici, ha effettuato l'ordine di un CA109 Power ottimizzato per le riprese aeree. Come gli altri CA 109 power, anche questo sarà prodotto in Cina dalla joint venture tra AgustaWestland e Jiangxi Changhe. Quest'ultimo ordine non si limita alla semplice consegna del velivolo, ma comprende anche il servizio di manutenzione dell'elicottero e la formazione in Italia del personale tecnico e dei piloti. Nel giugno 2007 viene inoltre raggiunto un accordo per la vendita di sette AW 139 alla Heli Express di Hong Kong, una delle più importanti compagnie aeree del settore elicotteristico. Nel dicembre 2007 abbiamo l'ultimo contratto in ordine di tempo, stipulato da AgustaWestland sul suolo cinese. Quest'ultimo accordo, rivolto al particolare mercato di Hong Kong, prevede che venga designata la King Express Group Limited come distributore ufficiale unico dei velivoli commerciali per la zona di Hong Kong e Macao, mentre il contratto triennale prevede inoltre la vendita iniziale di ben nove elicotteri.

ATR, joint venture italo-francese leader mondiale nel proprio segmento di mercato, ha ampliato nel giugno 2007 l'accordo di collaborazione produttiva con la Xi'an Aircraft Company. Le attività aggiuntive generate da questo contratto, legate al sensibile aumento del tasso di produzione dell'ATR, moltiplicheranno per

dieci il volume di lavoro della Chinese Aeronautics Industry dedicato alla produzione per ATR. La società italo-francese non si limita a produrre parti dei suoi velivoli in Cina, ma dal 2003 ha stabilito una sede a Pechino per rafforzare i legami con il mercato cinese, e con il mercato asiatico, usando gli uffici di Pechino come punto di riferimento sia per il mercato interno che per il mercato mongolo, coreano e giapponese. Inoltre dal 2004 la Xinjiang Airlines ha acquistato ben dieci velivoli ATR, di cui due ATR 42 e otto ATR 72, che hanno potuto mostrare tutta la loro affidabilità nelle difficili condizioni climatiche dello Xinjiang.

Piaggio Aero Industries, ramo aeronautico della Piaggio rilevato nel 1998 da una cordata di imprenditori con a capo le famiglie Di Mase e Ferrari, è leader di mercato nel settore dei vettori civili di piccole e medie dimensioni. Il 30 settembre 2007 questa società ha firmato un accordo per la consegna dei primi tre velivoli italiani destinati al mercato cinese. Il contratto, dal valore di 21 milioni di dollari, prevede la consegna di un P.180 Avanti II al governo cinese e di due velivoli dello stesso tipo alla Beijing PanAm Aviation Academy. Il P.180 ordinato dal governo cinese sarà impiegato come unità di ricerca e aero-soccorso mentre i due aerei ordinati dalla Beijing PanAm Aviation Academy saranno usati semplicemente per scopi addestrativi.

Conclusioni

L'industria aerospaziale italiana, grazie all'esperienza accumulata nel tempo dalle aziende aeronautiche italiane e ai buoni rapporti di cooperazione fra i due paesi, è in una buona posizione per sfruttare le opportunità del mercato cinese. In uno scenario in cui le grandi multinazionali, come Airbus e Boeing, controllano il mercato degli aerei di linea e dove la stessa Cina sta cercando di sviluppare i propri velivoli, il settore degli elicotteri e dei vettori regionali, nonché il sempre più importante settore executive, sembrano rappresentare le nicchie di mercato più promettenti per le imprese italiane. Infine non bisogna trascurare il programma spaziale cinese, che ha come obiettivo il raggiungimento del suolo lunare entro il 2010. Programma che garantirà nuovi sviluppi per la collaborazione fra l'Italia e la Cina.

Rifrimenti bibliografici

Dussage, Pierre and Bernard Garette (1995), *Determinants of success in international strategic alliances: Evidence from the global aerospace industry*, *Journal of international Business Studies*, 26 (3): 505-530.

Jackson, Ian (2004), *The future of the defence firm: the case of the UK aerospace industry*, *Defence and Peace Economics*, 15 (6): 519-534.

Smith, David e Ibrahim, Gamal (2006), *Cluster Dynamics: Corporate Strategy, Industry Evolution and Technology Trajectories: A Case Study of the East Midlands Aerospace Cluster*, *Local Economy, Taylor and Francis Journals*, vol. 21 (4): 362-377, November.

Goldstein, Andrea (2002), *The political economy of high-tech industries in developing countries: aerospace in Brazil, Indonesia and South Africa*, *Cambridge Journal of Economics*, 26 (4): 521-538.

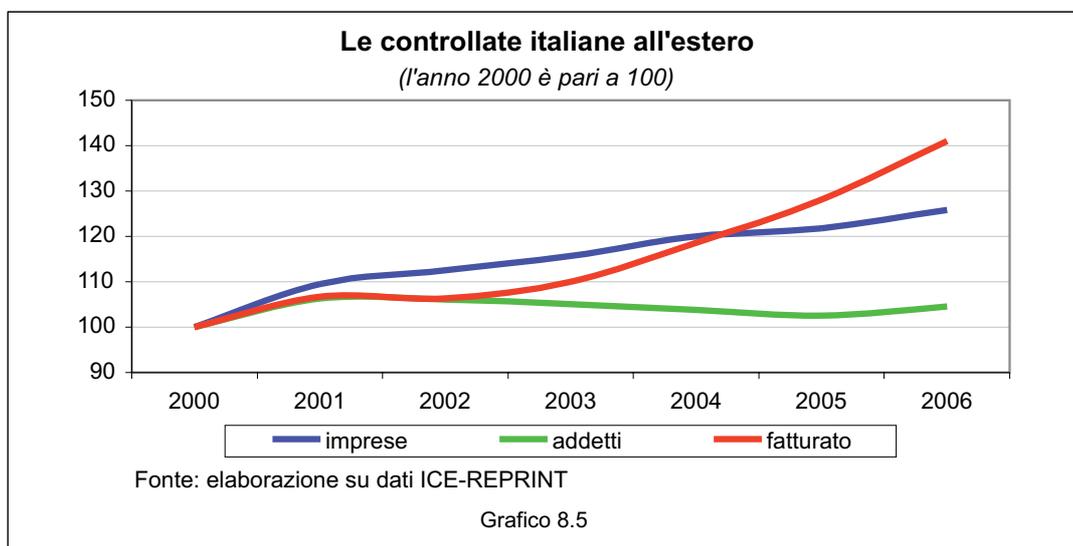
Goldstein, Andrea (2006), *The Political Economy of Industrial Policy in China: The Case of Aircraft Manufacturing*, *Journal of Chinese Economic and Business Studies*: 4 (3): 259-273.

Corradini, Piero (1996), *Cina, Popoli e Società in Cinque Millenni di Storia*, Firenze: 431-439.

8.2 L'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane in una prospettiva dimensionale

L'attività di internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane comprende iniziative diverse sia per natura che per rilevanza economica. Il fenomeno più generale, infatti, abbraccia una varietà di forme intermedie rispetto alla mera esportazione ed alla semplice delocalizzazione produttiva: queste modalità, definite anche forme di internazionalizzazione leggera, vanno dagli accordi di tipo commerciale o tecnico-produttivi, ai progetti di collaborazione (*partnership*), fino alla nascita di imprese estere, con capitali locali, ad opera di imprenditori italiani.

I dati presentati in questo paragrafo riguardano tutte le attività di investimenti diretti all'estero, cioè sia iniziative come l'acquisto di quote di imprese straniere già operanti, che la costituzione *ex novo* di unità produttive (gli investimenti *greenfield*). Quanto presentato in questo Rapporto si avvale delle elaborazioni effettuate a partire dalla banca dati ICE-Reprint, costruita con la collaborazione del Politecnico di Milano.



A partire dal 2000, la crescita media annua del numero di imprese italiane presenti all'estero è stata pari a 4 punti percentuali e, mentre l'incremento del fatturato è stato perfino superiore (in media +6 per cento l'anno), il numero degli addetti è aumentato solo nel 2006, dopo anni di lento ma costante calo. Rispetto l'anno precedente, si riscontra una rinnovata vivacità delle aziende italiane nell'effettuare investimenti esteri: sostenute dal buon andamento dei mercati finanziari, aiutate da bassi tassi di interesse e da un cambio favorevole, il numero delle imprese estere cresce, nel 2006, del 3 per cento (un tasso di crescita doppio rispetto a quello dell'anno precedente), mentre il valore del fatturato delle partecipate cresce nello stesso periodo di 10 punti percentuali, arrivando a quasi 402 miliardi di euro. Quanto emerge è quindi la crescita della dimensione media degli investimenti esteri italiani.

**Distribuzione delle partecipate, degli addetti e del fatturato (milioni di euro)
per area geografica di localizzazione - Anno 2006**

	valori assoluti			valori percentuali		
	partecipate	addetti	fatturato	partecipate	addetti	fatturato
Unione europea 25	9.989	576.323	243.305	47,6	46,8	60,5
Altri paesi europei	3.023	204.724	31.268	14,4	16,6	7,8
Africa settentrionale	841	64.246	12.685	4,0	5,2	3,2
Altri paesi africani	295	23.113	7.767	1,4	1,9	1,9
America settentrionale	2.281	82.597	30.108	10,9	6,7	7,5
America centrale e meridionale	1.703	134.684	33.576	8,1	10,9	8,4
Medio Oriente	227	7.072	2.157	1,1	0,6	0,5
Asia centrale	344	25.006	6.076	1,6	2,0	1,5
Asia orientale	2.025	105.013	31.892	9,7	8,5	7,9
Oceania	246	9.133	2.992	1,2	0,7	0,7
Totale	20.974	1.231.911	401.825	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE-REPRINT

Tavola 8.5

La crescita delle partecipazioni estere è dovuta all'intensificarsi delle attività di investimento delle aziende dei settori manifatturieri e, a differenza di quanto avveniva negli anni passati, anche al calare del flusso di dismissioni intraprese dal comparto delle telecomunicazioni: nel primo caso, i settori più coinvolti sono quelli tipici del *Made in Italy*, come il tessile ed abbigliamento, cuoio e pelli, la meccanica e l'elettromeccanica. Tra gli investitori italiani all'estero, è noto il ruolo preponderante ricoperto dalle imprese di grandi dimensioni (con più di 250 addetti), che esprimono oltre l'88 per cento del fatturato complessivo ed il 74,6 per cento del totale degli addetti all'estero. In passato sono stati proposti alcuni modelli per comprendere la relazione che lega la capacità di effettuare investimenti diretti esteri alla dimensione dell'impresa investitrice, ma è difficile stabilire una legge generale di causalità fra i due fenomeni. Infatti, anche se le dimensioni di impresa potrebbero costituire un forte vincolo alla capacità di effettuare investimenti all'estero (l'incidenza dei costi non recuperabili cresce al ridursi della dimensione d'impresa), non si può escludere che l'ingresso delle nuove tecnologie diminuisca i costi di internazionalizzazione (anche produttiva), consentendo così l'accesso anche alle imprese più piccole. Infatti, come è stato rilevato anche da altre analisi², le imprese di classe dimensionale media (cui vanno attribuite, nel 2006, oltre il 16 per cento del totale degli addetti e poco meno dell'8 per cento del fatturato complessivo) sono quelle che, nel corso degli ultimi anni, hanno accresciuto maggiormente il loro peso relativo.

E' importante però sottolineare l'importanza crescente delle aziende investitrici delle classi micro (fino a 9 addetti) e piccola (da 10 a 49 addetti) che, in termini di addetti, sono passate dal 3,8 per cento del 1996 al 9,1 per cento attuale. I dati presentati sulla internazionalizzazione produttiva delle piccole e delle medie imprese richiedono sempre una notevole cautela: la prima ragione è che le forme di internazionalizzazione leggere a cui si è accennato prima sono preferite dalle imprese di minori dimensioni, dato che comportano una maggiore flessibilità e minori costi fissi per l'impresa; per questo motivo, un'analisi focalizzata sulla esclusiva presenza di partecipazioni estere rischia di non rilevare le attività effettuate attraverso queste forme, sottostimando il ruolo delle piccole e medie imprese nel processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana. Una seconda ragione è data dal fatto che, per alcune piccole imprese, l'appartenenza a quella classe dimensionale non sempre riflette fedelmente la natura dell'attività in oggetto: in alcuni casi infatti, queste imprese possono essere delle semplici *holding* di gruppi di maggiori dimensioni, senza che tale relazione sia diretta-

² Lamieri M, Lanza A, *Strategie di internazionalizzazione delle piccole-medie imprese*, Imprese e Territorio 5-2008, Torino.

mente osservabile; in altri casi possono essere imprese fornitrici di servizi di consulenza specializzata collegate spesso ad aziende manifatturiere di maggiori dimensioni³: in casi simili, queste società tendono a conformarsi alle strategie dei loro clienti, attivando uffici nei paesi oggetto della attività di internazionalizzazione.

Anche nel 2006 l'Unione europea (a 25 membri) si conferma come l'area con il maggior numero di partecipazioni italiane all'estero, con quote praticamente invariate rispetto al 2001: in questa regione infatti sono presenti il 47,6 per cento del totale delle partecipate estere italiane, il 46,8 per cento del totale degli addetti ed oltre il 60 per cento del fatturato totale, per un valore superiore ai 243 milioni di euro. Il secondo insieme più rilevante, sia per numero di iniziative che per numero di addetti coinvolti, è quanto è stato raggruppato in Altri paesi europei⁴, con quote rispettivamente del 14,4 e del 16,6 per cento; segue, per numero di partecipate, l'America settentrionale, con quasi l'11 per cento delle aziende estere ed il 6,7 per cento degli addetti. Per volume di affari invece la seconda area più importante è l'America centro-meridionale (al terzo posto in termini di addetti), in cui la quota di fatturato prodotta dalle partecipate italiane all'estero è pari all'8,4 per cento, ed a seguire l'Asia orientale, con una quota di quasi 8 punti percentuali.

Distribuzione degli addetti di partecipate estere per classi d'impresa investitrice e aree geografiche di localizzazione

(Percentuale per classe dimensionale. Quota di addetti per totale di area)

	2001					2006				
	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Unione europea 25	5,8	11,7	82,5	100	47,2	6,3	14,5	79,1	100	46,8
Altri paesi europei	20,7	27,3	52,0	100	14,2	19,4	26,6	54,0	100	16,6
Medio Or. e Africa sett.	21,2	21,4	57,5	100	5,4	19,2	15,8	65,0	100	5,8
Altri paesi africani	19,7	3,7	76,6	100	2,0	21,3	4,7	74,0	100	1,9
America settentrionale	2,8	9,4	87,8	100	8,6	4,0	11,7	84,3	100	6,7
America centro-merid.	4,6	6,5	88,9	100	13,9	5,9	10,0	84,1	100	10,9
Asia centrale	11,9	24,8	63,4	100	1,6	9,2	27,0	63,7	100	2,0
Asia orientale	9,3	17,8	72,8	100	6,2	7,7	19,6	72,7	100	8,5
Oceania	0,7	9,4	89,9	100	1,0	1,7	8,5	89,8	100	0,7
TOTALE	8,5	13,6	77,9	100	100	9,1	16,3	74,6	100	100

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

Tavola 8.6

Nell'Unione europea il ruolo dei grandi investitori, ossia delle imprese con più di 250 addetti, pur rimanendo di gran lunga dominante, si è gradualmente ridimensionato a vantaggio delle imprese medie e piccole. Se nel 2001 le partecipate e le controllate delle grandi imprese italiane detenevano l'82,5 per cento del totale degli occupati dell'area, nel 2006 la loro quota è scesa al 79 per cento. La quota di addetti delle medie imprese sale dall'11,7 per cento del 2001 al 14,5 per cento del 2006, mentre quella delle piccole imprese ha conosciuto un incremento più contenuto. Il peso delle grandi imprese rimane sostanzialmente stabile in America settentrionale: il valore relativo agli addetti delle partecipate estere nella regione non varia significativamente, mentre cresce quello delle medie imprese fino a contare, nel 2006, l'11,7 per cento sul totale degli addetti e quasi il 10 per cento sul totale del fatturato. Buona parte di questo incremento si è registrato nel corso degli ultimi due anni, grazie forse al cambio euro/dollaro più favorevole, che si ritiene abbia abbassato la "soglia" di ingresso nel mercato nordamericano, permettendo l'accesso alle PMI italiane.

³ Kox H., Rubalcaba L. (2007), *Analysing the Contribution of Business Services to European Economic Growth*, BEER n.9, College of Europe, Bruges.

⁴ Questa area include i paesi dell'area balcanica e quelli dell'Europa centro-orientale che non partecipano al processo di integrazione comunitaria.

Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per area di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Unione europea 15	0,9	3,4	12,0	83,7	100	37,7
Nuovi Paesi Ue	3,1	12,8	27,4	56,7	100	9,1
Europa Orientale e Balcani	5,8	14,6	26,6	53,0	100	15,1
EFTA	3,4	4,3	18,6	73,7	100	1,5
Africa settentrionale	1,9	17,2	17,0	63,8	100	5,2
Altri paesi africani	0,4	20,9	4,7	74,0	100	1,9
America settentrionale	0,6	3,4	11,7	84,3	100	6,7
America centro-meridionale	1,8	4,1	10,0	84,1	100	10,9
Medio oriente	5,7	13,7	9,3	71,4	100	0,6
Asia centrale	1,0	8,2	27,0	63,7	100	2,0
Asia orientale	1,3	6,4	19,6	72,7	100	8,5
Oceania	0,2	1,5	8,5	89,8	100	0,7
TOTALE	2,0	7,1	16,3	74,6	100	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

Distribuzione percentuale del fatturato delle partecipate estere per area di localizzazione e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

	da 1 a 9	da 10 a 49	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Unione europea 15	0,6	2,3	7,8	89,4	100	55,7
Nuovi Paesi Ue	1,5	5,2	9,9	83,4	100	4,8
Europa Orientale e Balcani	3,2	8,5	11,9	76,4	100	4,4
EFTA	0,7	3,0	6,8	89,5	100	3,4
Africa settentrionale	0,3	2,6	3,3	93,8	100	3,2
Altri paesi africani	0,2	2,2	2,6	95,0	100	1,9
America settentrionale	0,8	3,3	9,8	86,2	100	7,5
America centro-meridionale	0,9	4,6	5,3	89,1	100	8,4
Medio oriente	1,1	3,8	6,6	88,5	100	0,5
Asia centrale	0,4	2,2	5,1	92,3	100	1,5
Asia orientale	0,5	4,1	8,3	87,1	100	7,9
Oceania	0,2	0,9	5,4	93,5	100	0,7
TOTALE	0,7	3,1	7,7	88,4	100	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

NB: Romania e Bulgaria considerate in Europa Orientale e Balcani

Tavola 8.7

Quanto accade anche negli altri territori sembra confermare la validità, anche per gli investimenti produttivi, della correlazione tra la dimensione delle investitrici e le aree verso cui sono diretti gli investimenti esteri italiani: le imprese di classe micro e piccola sembrano optare per aree più vicine, come i dieci paesi che hanno aderito alla Ue nel 2004, l'Europa orientale, i Balcani ed il continente africano (nello specifico, le microimprese investono relativamente di più in Africa settentrionale, mentre la quota delle piccole è relativamente più alta nei paesi sub-sahariani). Per queste due classi dimensionali infatti, l'incidenza in termini di occupati nel mondo è pari al 9,1 per cento del totale, mentre in queste regioni gli stessi valori sono intorno al 20 per cento. Analoga riflessione può scaturire dai dati relativi al fatturato: se l'incidenza nel mondo dei piccoli investitori italiani è pari al 3,8 per cento sul totale, circoscrivendo l'osservazione ai dieci nuovi paesi che hanno aderito nel 2004 all'Unione europea, il valore sale al 6,7 per cento, mentre nel resto dell'Europa orientale la stessa quota sfiora il 12 per cento. Qualora si accettasse l'ipotesi della relazione tra la dimensione dell'investitrice e la distanza dell'investimento, è importante rilevare la significativa presenza di imprese di medie dimensioni in Asia orientale, regione a cui corrispondono l'8,5 per cento di tutte le attività italiane all'estero. Le iniziative in quest'area riguardano in particolare alcuni settori, come i mobili (presenti in Altre industrie manifatturiere), l'elettronica e le calzature, in cui le medie imprese sono relativamente più numerose.

La ricerca di strategie di contenimento dei costi di produzione potrebbe essere uno dei motivi alla base del crescente ruolo dei piccoli investitori nella diffusione degli investimenti italiani all'estero: questo aspetto spiegherebbe anche perché in quelle aree si registri un peso in termini di addetti molto più elevato di quanto risulti in termini di fatturato. Dalle matrici settori-aree geografiche (anno 2006) riportate in seguito, emerge che in Africa settentrionale si concentrano prevalentemente le imprese di alcuni dei settori produttivi tradizionali: in questa area geografica infatti si trova quasi il 25 per cento degli addetti del settore abbigliamento, il 18 per cento degli addetti del tessile ed il 14 per cento di quelli del settore calzature; in termini di fatturato, le quote degli stessi settori sono pari, rispettivamente, all'11,8, al 9,2 e all'8,8 per cento.

Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero ed area di localizzazione

Settore	Unione Europea 15	Europa centro-or.	Altri paesi europei	Africa setentr.	Altri paesi africani	America setentr.	Am. centr. e merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania	Totale
Industria Estrattiva	42,1	0,9	1,0	11,1	19,2	2,7	8,5	0,6	12,9	0,4	0,6	100
Alimentari, bevande, tabacco	46,2	16,7	2,1	1,5	4,5	6,2	13,3	0,2	1,5	5,5	2,3	100
Tessile	14,4	51,5	2,9	7,4	0,0	5,7	5,3	0,0	5,9	6,8	0,1	100
Abbigliamento	21,7	49,3	2,9	10,7	0,8	2,4	2,0	0,7	3,5	6,0	0,1	100
Cuoio, pelle, calzature	6,3	76,3	0,6	4,3	0,1	0,3	1,8	0,0	1,5	8,8	0,0	100
Legno (esclusi mobili)	9,5	45,3	0,0	1,0	37,1	3,4	3,1	0,0	0,2	0,4	0,0	100
Carta e Editoria	59,5	6,2	2,6	0,3	0,1	26,5	4,0	0,1	0,0	0,7	0,1	100
Petroliiferi raffinati e minerali energetici	67,7	8,7	1,0	0,5	13,0	0,8	7,1	0,0	0,0	1,3	0,0	100
Chimica, Farmaceutica, Fibre artificiali	51,1	14,5	4,7	1,4	0,4	8,1	11,3	2,5	1,4	4,4	0,2	100
Gomma e Plastica	42,7	23,2	3,7	2,3	0,1	4,9	16,6	0,1	0,3	6,0	0,1	100
Lavorazione di ceramiche, vetro e materiali non metallici	46,5	15,5	2,9	9,8	0,3	11,7	5,0	0,2	2,2	5,6	0,1	100
Metallurgia	40,7	34,5	3,0	1,0	1,0	5,8	8,0	0,1	2,1	2,9	1,0	100
Macchine e Apparecchiature												
Meccaniche	47,8	17,4	3,4	0,4	0,1	11,2	6,4	0,0	2,8	10,1	0,4	100
Prodotti dell'ICT, elettrotecnica, strumenti di precisione	38,4	13,9	6,3	3,9	0,2	10,6	7,5	0,0	1,0	17,3	0,7	100
Autoveicoli	27,5	20,7	3,0	1,2	1,1	1,7	33,9	0,0	2,2	8,7	0,0	100
Altri mezzi di trasporto	86,8	2,2	0,7	1,1	0,0	6,5	0,7	0,0	0,2	1,9	0,0	100
Altre industrie manifatturiere	23,9	28,5	1,2	1,3	0,3	9,1	9,3	0,6	1,3	24,2	0,2	100
Energia elettrica, Gas, Acqua	14,4	55,8	0,3	0,1	0,0	0,0	29,3	0,0	0,0	0,0	0,1	100
Costruzioni	26,0	12,3	4,6	9,0	7,9	5,4	21,9	2,8	1,6	7,4	1,0	100
Commercio all'ingrosso	56,4	10,6	3,1	0,7	0,3	13,4	4,5	0,5	0,4	8,7	1,4	100
Logistica e trasporti	56,5	10,3	8,5	1,6	1,0	2,7	10,9	0,5	0,9	6,3	0,8	100
Servizi di telecomunicazione e di informatica	24,0	7,9	6,8	0,1	0,0	2,3	55,8	2,7	0,1	0,3	0,0	100
Altri servizi professionali	49,2	9,2	4,0	0,6	4,7	5,7	9,3	8,0	5,0	4,0	0,4	100
TOTALE	39,7	21,9	3,4	3,2	1,9	7,9	11,3	0,6	1,9	7,6	0,6	100

Tavola 8.8

Distribuzione percentuale del fatturato delle partecipate estere per settore di attività all'estero e area di localizzazione

Totale	Unione Europea 15	Europa centro-or.	Altri paesi europei	Africa settentr.	Altri paesi africani	America settentr.	Am. centr. e merid.	Medio Oriente	Asia centrale	Asia orientale	Oceania
Industria estrattiva	26,8	8,4	27,5	18,9	0,3	1,9	1,9	12,8	0,4	1,3	100,0
Alimentari, bevande, tabacco	58,1	3,8	0,5	2,2	16,0	9,2	0,1	0,6	3,5	6,0	100,0
Tessile	49,9	18,2	9,2	0,5	7,9	6,7	0,0	3,1	4,4	0,1	100,0
Abbigliamento	53,6	24,0	11,8	0,4	2,5	0,9	0,0	1,7	5,1	0,1	100,0
Cuoio, pelle, calzature	28,3	37,5	8,8	0,4	2,4	8,0	0,0	4,0	10,5	0,0	100,0
Legno (esclusi i mobili)	40,0	14,9	0,4	23,4	15,3	5,7	0,0	0,1	0,2	0,0	100,0
Carta e editoria	82,4	5,3	0,1	0,0	7,9	3,1	0,1	0,0	1,1	0,1	100,0
Derivati del petrolio e altri combustibili	91,8	5,8	0,0	0,3	0,2	1,7	0,0	0,0	0,1	0,0	100,0
Chimica, farmaceutica, fibre artificiali	65,6	3,9	0,3	0,1	11,8	9,2	4,7	1,3	2,9	0,1	100,0
Gomma e plastica	59,5	7,1	2,2	0,1	6,2	18,1	0,1	0,2	5,4	1,0	100,0
Lavorazione dei minerali non metalliferi	53,8	9,9	6,4	0,2	19,1	6,5	0,1	1,5	2,5	0,1	100,0
Metallurgia	72,6	13,0	0,9	1,0	7,3	2,6	0,1	0,5	1,2	0,8	100,0
Macchine e apparecchiature meccaniche	43,7	5,2	0,1	0,2	6,8	2,7	0,0	1,4	39,4	0,7	100,0
Elettromeccanica ed elettronica	59,8	4,0	2,0	0,1	10,6	2,9	0,1	0,4	20,1	0,1	100,0
Autoveicoli	58,9	8,9	0,3	0,8	0,8	25,6	0,0	0,9	3,8	0,0	100,0
Mezzi di trasporto	92,5	0,4	0,2	0,0	6,3	0,1	0,0	0,2	0,3	0,0	100,0
Altre industrie manifatturiere	41,0	15,3	1,7	0,1	11,1	8,0	0,5	0,7	21,1	0,6	100,0
Energia, gas e acqua	54,9	26,6	0,0	0,0	1,0	17,4	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Costruzioni	52,5	9,4	1,8	3,4	6,4	17,5	2,2	0,6	5,4	0,8	100,0
Commercio all'ingrosso	75,4	5,5	0,4	0,3	11,2	1,4	0,3	0,1	4,7	0,8	100,0
Logistica e trasporti	59,0	20,3	2,5	0,5	3,5	4,3	0,2	0,2	9,1	0,3	100,0
Servizi di telecomunicazione e di informatica	19,0	3,4	0,0	0,0	2,1	74,6	0,8	0,0	0,1	0,0	100,0
Altri servizi professionali	72,5	3,6	1,2	0,4	4,6	8,4	4,8	1,9	2,5	0,2	100,0
TOTALE	60,5	7,8	3,2	1,9	7,5	8,4	0,5	1,5	7,9	0,7	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

Tavola 8.9

Anche nell'area denominata Altri paesi europei vi è una elevata presenza di imprese dei settori del *Made in Italy*, però si osservano sia valori superiori, sia una maggiore variabilità settoriale: valutata in termini di addetti infatti, la quota del settore legno è di poco inferiore al 33 per cento, quella del tessile e dell'abbigliamento sfiora il 35 per cento, mentre quella del settore cuoio e calzature supera il 56 per cento; in termini di fatturato, gli stessi settori presentano valori che vanno dal 14,9 al 37,5 per cento. Le attività estere operanti in quest'ultimo settore sono per l'8,4 per cento partecipate da investitrici italiane con meno di 50 addetti e per quasi il 15 per cento da imprese di medie dimensioni (fra 50 e 250 addetti). Le corrispondenze tra i dati sembrano confermare l'ipotesi che parte degli investimenti italiani nei paesi balcanici e dell'Europa orientale delocalizzazioni di attività produttive a basso valore aggiunto; queste partecipazioni sarebbero finalizzate alla produzione di semilavorati destinati ad essere importati nuovamente, piuttosto che diretti alla vendita sul mercato finale, in modo da sostenere la competitività attraverso il contenimento dei costi.

Attraverso l'analisi dei dati sull'internazionalizzazione produttiva in ottica settoriale, possiamo approfondire gli spunti riflessivi ed i fenomeni finora descritti. Come accennato in precedenza, anche se il ruolo delle piccole e medie imprese è in crescita, rimane comunque minoritario rispetto alle grandi imprese: in alcuni settori tradizionali però, come l'abbigliamento, le calzature, la metallurgia, il legno ed i mobili, le quote di addetti delle partecipate estere relative alle investitrici di piccole e medie dimensioni sono sensibilmente più alte.

Distribuzione percentuale degli addetti delle partecipate estere per settore di attività all'estero e classe dimensionale (addetti) dell'investitore

(il peso settoriale è dato dal rapporto tra gli addetti delle partecipate italiane all'estero nel settore ed il totale degli addetti stessi)

Settore	2001					2006				
	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso	Meno di 50 addetti	da 50 a 249	250 e oltre	Totale	Peso
Industria estrattiva	0,6	2,1	97,4	100	1,1	1,6	1,9	96,5	100	1,3
Alimentari, bevande, tabacco	5,9	4,2	89,9	100	10,8	10,5	11,0	78,4	100	6,4
Tessile e abbigliamento	28,4	27,3	44,3	100	8,9	24,4	22,4	53,2	100	10,2
Cuoio, pelle, calzature	23,7	35,9	40,4	100	2,7	21,3	34,5	44,2	100	3,1
Legno (esclusi i mobili)	27,3	53,7	19,0	100	1,2	23,5	54,4	22,1	100	1,2
Carta e editoria	4,8	7,9	87,3	100	3,8	4,2	15,5	80,3	100	2,7
Petroliferi raffinati e minerali energetici	0,3	0,5	99,2	100	1,4	0,5	0,7	98,7	100	1,0
Chimica, farmaceutica, fibre artificiali	5,8	11,0	83,2	100	2,6	7,0	10,7	82,3	100	2,7
Gomma e plastica	10,8	14,1	75,1	100	3,4	10,3	20,5	69,2	100	4,2
Lavorazione dei minerali non metalliferi	3,2	13,2	83,7	100	4,4	2,9	11,2	85,8	100	5,4
Metallurgia	8,3	14,9	76,9	100	6,8	9,8	23,0	67,2	100	6,2
Macchine e apparecchiature meccaniche	7,1	9,6	83,3	100	8,9	6,2	11,1	82,7	100	9,2
Elettromeccanica ed elettronica	4,5	14,3	81,2	100	9,7	4,5	13,9	81,6	100	10,4
Mezzi di trasporto	0,5	6,9	92,6	100	8,4	0,9	4,7	94,4	100	9,2
Altre industrie manifatturiere	31,0	32,5	36,5	100	1,1	26,6	36,9	36,5	100	1,7
Energia elettrica, gas e acqua	28,2	0,9	70,9	100	0,6	9,5	1,1	89,4	100	1,9
Costruzioni	10,3	15,2	74,6	100	3,1	7,7	9,9	82,5	100	3,8
Commercio all'ingrosso	8,2	21,2	70,7	100	10,0	7,6	21,9	70,5	100	11,9
Altre attività di servizi	5,4	5,4	89,3	100	11,0	10,6	11,7	77,7	100	7,5
TOTALE	8,5	13,6	77,9	100	100,0	9,1	16,3	74,6	100	100,0

Fonte: elaborazione su dati ICE-REPRINT.

Tavola 8.10

Quanto emerge dalla comparazione dei dati 2001 e 2006 è l'aumento di quota, per le imprese di classe media, in alcuni settori produttivi: anche se i valori crescono lievemente nella meccanica e si mantengono costanti nell'elettronica, incrementi sensibili si registrano nel comparto gomma e nella metallurgia, che valgono il 10,4 per cento del totale degli addetti delle partecipate estere. La quota delle grandi imprese si rafforza in molti dei settori tipici del *Made in Italy*, produzioni in cui le imprese di taglia piccola diminuiscono invece la loro importanza. Questi dati mettono in evidenza i cambiamenti in atto nei modelli di internazionalizzazione: per quanto riguarda le principali attività di specializzazione, la riduzione delle quote delle piccole imprese può essere interpretata come la conseguenza delle ristrutturazioni dei suddetti settori; l'incremento registrato dalle imprese di taglia media invece, ne segnala l'accresciuta proiezione internazionale.

Tra specializzazione tecnologica nel mercato globale e delocalizzazione produttiva: casi aziendali d'eccellenza*

Introduzione

Di seguito descriviamo il processo di internazionalizzazione di due aziende- SAES Getters e Novamont- come esempi di eccellenza nel settore high-tech e testimonianza di come il Nation Branding italiano nel mondo, smentendo la percezione comune dei consumatori, non sia associato unicamente allo stile ed al design. Successivamente, si illustreranno due casi di best practice del Made By Italy nella delocalizzazione finalizzata al contenimento dei costi - Zobe e Mantero Setta- una strategia essenziale al fine di fronteggiare la concorrenza di prezzo proveniente dai paesi emergenti.

SAES Getters S.p.A.

1. Brevi cenni sulla storia e sull'attività dell'azienda

SAES, Società Apparecchi Elettrici e Scientifici, nasce a Milano nel 1940, in seguito al deposito del brevetto di un getter¹ al bario puro meccanicamente protetto. Tuttavia, la produzione industriale presentava problemi a causa dell'esplosione di tale componente. Solo a partire dal 1949, con l'arrivo dell'attuale presidente Paolo della Porta, l'azienda riesce a brevettare un getter in lega stabile ad anello che si dimostra efficace nella fase produttiva.

Tali componenti risultano adatti per la produzione di tubi catodici, tanto da indurre l'azienda ad avviare nel 1959 ad una produzione su larga scala, acquisendo così una posizione di leadership sul mercato. In oltre sessanta anni di attività, l'azienda ha supportato il miglioramento delle componenti getter creando tubi di potenza sottovuoto di grandi dimensioni, sistemi microelettronici e micro-meccanici realizzati in silicio che trovano larga applicazione nell'industria dell'information displays e dell'illuminazione. Nel contempo l'azienda acquisisce una posizione rilevante anche nel settore della purificazione dei gas ultra puri utilizzati nell'industria dei semiconduttori ed in altre industrie high-tech.

Dal 2004, sfruttando le competenze acquisite nel campo della metallurgia speciale, il Gruppo SAES ha iniziato un processo di ampliamento verso il mercato dei materiali avanzati, con l'introduzione delle nuove linee di prodotto dei cristalli ottici e delle leghe a memoria di forma.

Oggi il Gruppo è strutturato in tre distinte business areas:

Information Displays Business Area, che produce tecnologie per il mantenimento del vuoto e per l'assorbimento dei gas dannosi per l'industria dei monitor, televisori e display a schermo piatto e getter al bario per tubi catodici;

Industrial Applications Business Area, che produce getter e dispensatori di metalli che trovano alta applicazione industriale. Tali componenti vengono usati

* I primi due casi sono stati redatti da Stefania Innocenti (ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche), mentre i restanti due sono stati stilati da Benedetta Trivellato, Università “La Bicocca”.

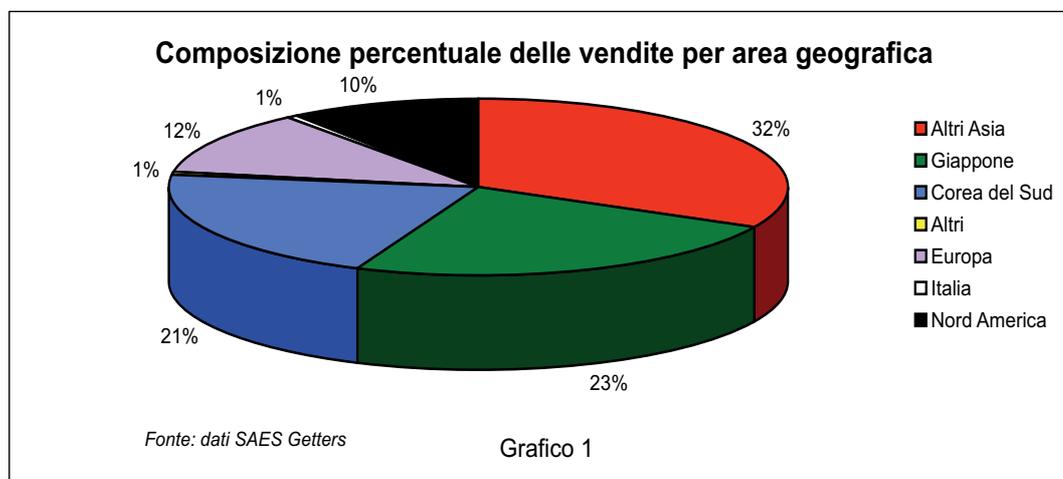
¹ I getter sono componenti utilizzati nella tecnologia del vuoto e nella produzione di gas ad alta purezza.

in lampade a scarica e lampade fluorescenti, in apparecchi elettronici sottovuoto, in pompe per sistemi da vuoto e prodotti per isolamento termico, sistemi di purificazione dei gas per l'industria dei semiconduttori ed altre industrie ad alta tecnologia;

Advanced Materials Business Development Area, che si occupa della produzione di getter a film sottile per sistemi microelettronici e micromeccanici, di leghe a memoria di forma (materiali avanzati caratterizzati da alta elasticità e ad assumere forme predefinite se sottoposte a modificazione termica). Vi è anche una linea di produzione di cristalli ottici per laser industriali e altri dispositivi elettronici.

Tali aree contribuiscono rispettivamente per circa il 65, 33 e 2 per cento al fatturato totale del 2007 che è stato di 167 milioni euro. Nello specifico all'interno della Information displays business area la produzione di flat panel displays, con un fatturato di 90 milioni euro, copre il 53 per cento di quello totale, al contrario si riduce all'11 per cento la quota ascrivibile alla produzione di getter per tubi catodici. Particolarmente rilevante risulta l'andamento dell'area degli Advanced Materials il cui fatturato è aumentato di circa il 55 per cento.

L'utile netto 2007, pari a circa 35 milioni di euro, è risultato superiore a quello 2006 (+ 11,1 per cento) e, grazie alla migliore gestione finanziaria, al minore carico fiscale e alla migliore valutazione degli strumenti di copertura, è riuscito a compensare la riduzione dell'utile industriale lordo e l'aumento delle spese operative.



L'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) si è mantenuto in linea con quello dell'anno precedente sia in termini assoluti sia in percentuale del fatturato (39,3 per cento). Nel 2007 si è avuto un peggioramento della posizione finanziaria netta dovuta principalmente al pagamento dei dividendi, all'acquisto di azioni proprie e ad attività di investimento. Gli investimenti per immobilizzazioni sono cresciuti arrivando a 12 milioni di euro poiché si è speso sul miglioramento delle linee produttive esistenti e sull'acquisto di impianti e macchine per la creazione di nuove produzioni. La quota del risultato netto sul patrimonio netto medio (ROE) nel 2007 è stata del 26,7 per cento, sensibilmente superiore allo stesso indice ottenuto nel 2005. Anche la quota di spese di ricerca rispetto ai ricavi delle vendite, così come il rapporto risultato netto su rica-

vi delle vendite, sono in crescita: nel 2007 sono stati rispettivamente il 10,6 per cento ed il 20,9 per cento. Il 2007, pur inserendosi in un trend storico ascendente, è stato però caratterizzato da una flessione del 29 per cento rispetto all'anno precedente del valore delle azioni ordinarie (il Gruppo è quotato sul segmento Star di Borsa Italiana dal 1986). Tuttavia, l'utile medio per azione ordinaria è stato nel 2007 di 1,54 euro, contro 1,39 euro dell'anno precedente.

Lo sviluppo qualitativo della produzione è stato accompagnato da un ampliamento del Gruppo che attualmente conta oltre 900 dipendenti (interinali esclusi) con un fatturato per addetto pari a 186 mila euro e dodici stabilimenti produttivi dislocati in tre continenti.

2. Posizionamento sul mercato globale

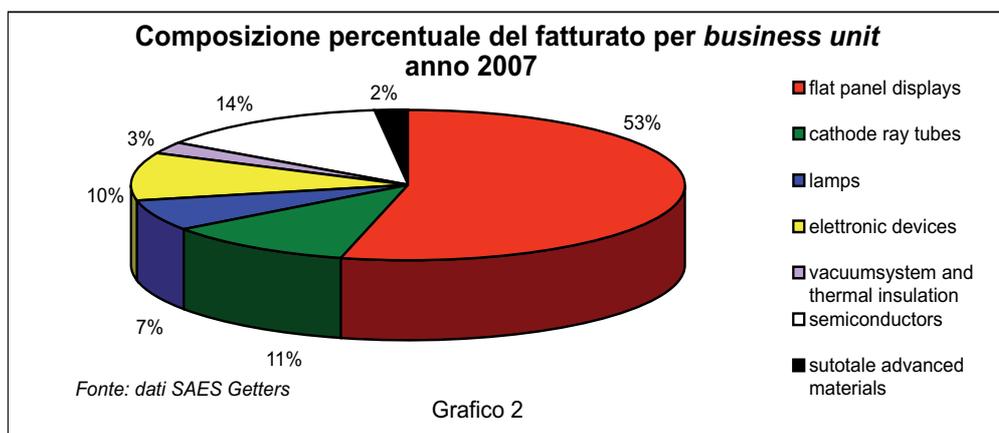
L'attuale posizionamento dell'azienda sul mercato globale dimostra la volontà di internazionalizzare la propria attività sia attraverso una strategia export oriented, sia attraverso la pura delocalizzazione. Infatti il Gruppo SAES, oltre alla sede storica di Lainate in cui sono concentrati gli uffici direzionali, i laboratori di ricerca, le linee pilota per la sperimentazione di nuovi prodotti e la produzione di getter al bario per le lampade al bario e i tubi catodici, possiede in Europa altri tre stabilimenti uno ad Avezzano, uno in Sardegna (Tortoli), ed uno in Germania. Il primo si occupa sia della produzione di leghe utilizzate da tutti gli stabilimenti del Gruppo, sia della realizzazione di prodotti finiti commercializzati da SAES come ad esempio dispensatori di mercurio per lampade a loro volta impiegate per la retroilluminazione di schermi a cristalli liquidi. Lo stabilimento di Tortoli, posseduto al 90 per cento da SAES, è specializzato nella produzione di cristalli per il mercato dell'optoelettronica. Lo stabilimento tedesco con sede a Weil am Rhein, posseduto in joint venture al 50 per cento, risulta invece specializzato nella lavorazione di leghe a memoria di forma. Si è avviato anche uno sviluppo dell'attività in Asia acquisendo uno stabilimento in Corea del Sud recentemente riconvertito da una produzione di getter per tubi catodici ad una produzione di dispensatori di mercurio per lampade utilizzate negli LCD, e due stabilimenti in Cina uno dedicato esclusivamente alla produzione di getter per tubi catodici e l'altro dedicato alla produzione di lampade per LCD. Nel Nord America, SAES possiede tre stabilimenti storici situati in Colorado, in Ohio ed in California. Il primo è dedicato alla produzione di getter speciali per applicazioni militari e civili, il secondo produce getter per lampade a scarica mentre in California si producono purificatori di gas per l'industria dei semiconduttori. Nei primi mesi del 2008, il gruppo ha perfezionato l'acquisizione di due stabilimenti negli Stati Uniti. Il 3 gennaio 2008 è stato concluso, tramite la società SAES Smart Materials, controllata al 100 per cento da SAES Luxemburg, l'acquisto della divisione SMA della Special Metals Corporation nello stato di New York. Il 22 febbraio invece si è concluso l'acquisto di Spectra-Mat, società californiana che produce e commercializza componenti da vuoto per il mercato delle telecomunicazioni, dispositivi per l'industria dei semiconduttori oltre a materiali avanzati per il mercato dei laser industriali.

Come accennato, il Gruppo oltre ad aver dislocato la produzione in seguito ad acquisiti totali o parziali di società estere, ha dato vita ad una rete commerciale propria con sedi in Giappone, Regno Unito, Germania e Singapore.

3. Risultati delle esperienze estere e prospettive

Un'analisi del fatturato totale mostra come circa il 30 per cento di esso sia realizzato dalle società italiane del Gruppo mentre il restante 70 per cento è realizzato dalle consociate estere ed include le vendite sia delle filiali commerciali sia di quelle produttive.

La composizione percentuale delle vendite 2007 per area geografica mostra come il 99 per cento di esse avvenga al di fuori dell'Italia, il 75 per cento in Asia. In particolare si segnala, rispetto al 2006, un decremento generalizzato delle vendite delle varie aree compensato però da un incremento cospicuo degli "altri Asia" dovuto prevalentemente alle maggiori vendite di dispensatori di mercurio utilizzati nelle lampade fluorescenti a catodo freddo; contemporaneamente però si è assistito ad una riduzione della quota del Nord America, causata dal declino dell'utilizzo di tubi catodici, e del Giappone dove sono diminuite le vendite dell'area flat panel displays e lamps.



Le motivazioni che hanno indotto il Gruppo a delocalizzare sono legate alla volontà di presidiare mercati strategici ovvero mercati tecnologicamente avanzati come quelli di Stati Uniti, Giappone, Europa, Corea e Taiwan.

Per ciò che concerne i mercati asiatici l'obiettivo dell'azienda è mantenere la sua competitività di prezzo e flessibilità del servizio preservando comunque l'originalità del prodotto ed i propri brevetti. Ovviamente particolare attenzione è rivolta anche al mercato cinese che, pur non sviluppando al momento alta tecnologia in proprio, risulta un esportatore di prodotti ad alto contenuto tecnologico fabbricati in territorio cinese da società estere con sede in Giappone, Taiwan e Corea. Per questo motivo il Gruppo SAES possiede due stabilimenti nell'area di Nanchino ed un distaccamento a Shanghai che si occupa della purificazione di gas usati nella produzione di semiconduttori.

Il Gruppo prevede nel 2008 un continuo declino dei ricavi del settore tradizionale dei tubi catodici a causa della maturità del comparto, un miglioramento del settore delle memorie di forma, anche per effetto della recente acquisizione della divisione Shape Memory Alloys di Special Metal Corporation. Il mercato dell'Industrial Applications dovrebbe registrare un trend di stabilità o moderata crescita. Per ciò che concerne il contesto internazionale, continui saranno gli sforzi finalizzati alla crescita organica e produttiva delle linee estere.

Novamont S.p.A

1. Brevi cenni sulla storia dell'azienda

Novamont S.p.A nasce nel 1990 come spin off di alcune attività chimiche (prima in Fertec) del gruppo Montedison e Ferruzzi.

La cospicua attività di ricerca, cui è destinato circa il 10 per cento del fatturato annuo, ha portato la società a detenere il brevetto sulla produzione e commercializzazione, del Mater-Bi®, materiale termoplastico biodegradabile, compostabile ed atossico a base di amido vegetale (mais, grano e patata) che presenta caratteristiche e lavorazione simili alla plastica tradizionale. Tale materiale viene utilizzato in prodotti per l'igiene personale, per l'imballaggio alimentare, in prodotti per animali domestici, articoli per la ristorazione e cancelleria. Esiste anche una linea Mater-Agro atta alla produzione del film per pacciamatura², contenente amidi e oli vegetali, completamente biodegradabile in suolo e assimilabile ad una pellicola per pacciamatura in polietilene, che riduce però gli svantaggi ambientali legati ai costi di smaltimento dei tradizionali film. Sono state inoltre sviluppate nano particelle di amido in grado di rinforzare la gomma naturale e sintetica in modo più efficiente di quanto non accada con i riempitivi tradizionali come il nerofumo e la silice, offrendo a società come Goodyear l'opportunità di creare pneumatici che riducono la resistenza al rotolamento, il consumo di carburante e le emissioni di CO₂, aumentando le prestazioni e la sicurezza grazie all'ottima tenuta sul fondo stradale bagnato.

La sede direzionale ed il centro di ricerca sono situati a Novara, mentre la produzione ha luogo a Terni dove nel 2006 è stata creata una bioraffineria integrata nel territorio, espressione di un modello industriale economicamente sostenibile ed eco-compatibile. Grazie alla collaborazione con Coldiretti è stata costituita una società paritetica tra Novamont e 600 imprenditori agricoli umbri con lo scopo di accorciare la catena del valore. In questo modo infatti, le oleaginose necessarie al processo di lavorazione vengono coltivate in loco, consentendo un approvvigionamento più economico di materie prime ed una riduzione degli sprechi. Dai primi mesi del 2008 la bioraffineria funziona a regime con una capacità produttiva annua di circa 60.000 tonnellate di plastica biodegradabile. I consistenti investimenti per l'integrazione a monte e l'incremento produttivo hanno richiesto forti esborsi di capitale che hanno ridotto, tra il 2006 ed il 2007, del 70 per cento l'utile netto; tuttavia è necessario sottolineare che nello stesso periodo, il fatturato totale e la posizione finanziaria netta sono cresciuti consistentemente, attestandosi nel 2007 rispettivamente intorno ai 49 e 15 milioni di euro. L'EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) invece negli ultimi due anni si è mantenuto pressoché stabile intorno ai 3 milioni di euro riducendo di circa 2 punti percentuali la sua quota sul fatturato totale. Attualmente l'azienda conta 150 dipendenti, circa un terzo dei quali impiegato in attività di ricerca e sviluppo. Il fatturato per addetto è di circa 329 mila euro.

² La pacciamatura è un'operazione agricola che si attua ricoprendo il terreno con uno strato di materiale per mantenere l'umidità nel suolo innalzandone la temperatura.

2. Posizionamento nel mercato globale e prospettive future

Anche se al momento l'intera produzione ha luogo negli stabilimenti di Terni, nel tempo si è provveduto alla creazione di una rete commerciale con due filiali, una in Francia ed una in Germania, che si occupano della commercializzazione dei prodotti e delle funzioni di rappresentanza, e numerosi distributori in paesi come Belgio, Lussemburgo, Scandinavia, Danimarca, Regno Unito, Stati Uniti, Cina, Giappone, Australia e Nuova Zelanda. Il fatturato estero, interamente ottenuto attraverso l'esportazione diretta, ha registrato, nel 2007, un aumento del 20 per cento rispetto all'anno precedente attestandosi intorno ai 28 milioni di euro. Vista l'assenza di armonia legislativa non si è avviata un'espansione verso i mercati asiatici. Pur non avendo effettuato importanti attività di internazionalizzazione produttiva, l'azienda ha provveduto nel tempo alla creazione di un proprio portafoglio di circa 90 famiglie brevettuali e 800 depositi internazionali. L'ultima acquisizione importante risale al settembre 2004, quando la Eastman Chemical Company, azienda statunitense che produce e commercializza in tutto il mondo prodotti chimici, fibre e plastiche, ha ceduto a Novamont la tecnologia necessaria per lo sviluppo del copoliestere. Contemporaneamente l'azienda ha concesso licenze per la produzione di riempitivi per imballaggi ad alcune aziende europee e statunitensi.

L'obiettivo di Novamont è aumentare l'integrazione tra le esigenze dell'industria, dell'agricoltura e dell'ambiente. L'idea è quella di riproporre, in Europa e negli Stati Uniti, lo schema della bioraffineria di Terni verticalizzando la filiera produttiva e riducendo l'impatto ambientale. Si stanno contemporaneamente valutando le reali potenzialità del bio-based anche nei mercati asiatici.

Oltre il contenimento dei costi: l'esperienza di due imprese italiane in Cina

Per quanto la Cina sia ancora spesso vista come una minaccia, cresce il numero delle imprese italiane che hanno scelto di vederla come un'opportunità per ricercare nuove fonti di vantaggio competitivo. Questi processi di espansione internazionale sono in genere e in primo luogo orientati alla ricerca di bassi costi di produzione, tuttavia in molti casi possono entrare in gioco altre variabili e processi, che contribuiscono alla sostenibilità del vantaggio competitivo nel lungo periodo. Un vantaggio competitivo fondato esclusivamente su fattori di costo, relativamente accessibili anche ad altri attori, è infatti più facilmente imitabile e quindi non sostenibile nel lungo termine. Il ruolo dei vantaggi di costo diventa quindi cruciale se inserito in una strategia volta a rendere complesso e innovativo il modello di business, sfruttando in maniera integrata risorse, capacità e competenze interne all'impresa, e insieme le opportunità offerte dal contesto esterno.

I casi di seguito esposti presentano l'esperienza di due imprese italiane, operanti in settori molto diversi, che hanno saputo integrare il risparmio sui costi di produzione in una logica più ampia di arricchimento del proprio sistema di offerta.

1. Il gruppo Zobebe: la Cina come nodo di una rete internazionale

Il gruppo Zobebe, appartenente al settore degli insetticidi domestici e dei deodoranti per ambienti, si avvale di una rete con stabilimenti produttivi localizzati in Europa e in alcune economie emergenti, tra cui la Cina. Al Gruppo fanno capo circa tremila dipendenti (3.038 al 31/12/2005), con un fatturato consolidato al 31/12/2005 pari a 210,4 milioni di euro (fonte: database AIDA). Lo stabilimento localizzato in Cina, in joint venture con un partner cinese, svolge un ruolo particolarmente importante, poiché oltre a realizzare prodotti finiti gestisce l'approvvigionamento e il pre-assemblaggio delle componenti elettriche anche per gli impianti localizzati negli altri paesi. La rete internazionale si compone pertanto sia di stabilimenti labour-intensive localizzati in paesi emergenti, sia di siti localizzati nei paesi avanzati, che producono beni analoghi ma con una logica capital-intensive e processi ad elevata automazione. Ne consegue che, per ogni nuovo prodotto, è possibile progettare scenari produttivi alternativi (cioè modalità diverse di assegnare le fasi produttive ai diversi stabilimenti) che, con lo stesso livello di qualità, si differenziano per il costo e il livello di servizio logistico. Il vantaggio principale per i clienti – imprese multinazionali che distribuiscono i prodotti con il proprio marchio – è la possibilità di approvvigionarsi da fonti diverse, riducendo così i rischi legati a possibili dissesti nei flussi logistici, interagendo però con un unico interlocutore. L'unicità dell'interlocutore riduce i costi di interazione e di transazione, e consente di distribuire i costi iniziali e non ricorrenti di sviluppo e industrializzazione su volumi relativamente più elevati.

L'offerta di Zobebe si caratterizza pertanto per un'elevata componente di servizio, che non si limita alla personalizzazione del prodotto in base alle esigenze del cliente, o al contenimento del time-to-market, ma si estende alla possibilità di personalizzare in una certa misura anche il processo produttivo. A ciò si affianca la capacità di proporre al mercato prodotti nuovi e innovativi, grazie all'investimento in ricerca e sviluppo ma anche all'attenzione per le specificità e le esigenze dei mercati target. Ciò è dimostrato anche dalla recente decisione di creare un centro di ricerca in Cina, che si aggiunge ai due già esistenti in Europa, con l'obiettivo di contribuire alla capacità complessiva dell'azienda di generare nuove proposte di offerta.

Per Zobebe la creazione dello stabilimento cinese ha reso necessario un ripensamento non solo dei processi produttivi, ma anche dei propri prodotti, in una logica labour-intensive: si è infatti dovuto riprogettare un prodotto nato per essere assemblato su linee automatiche, per poterlo realizzare tramite linee manuali. Il ricorso a linee produttive manuali o semi-automatizzate richiede infatti da un lato la progettazione di macchinari semplici e di dimensioni ridotte; d'altro canto, è necessario che i componenti presentino caratteristiche ergonomiche tali da consentirne la manipolazione e l'assemblaggio in maniera efficiente. Lo stabilimento in Cina, e il suo operare in una logica labour-intensive, supportano quindi la capacità innovativa di Zobebe nel senso di riduzione del time-to-market di un prodotto innovativo sviluppato dall'a-

zienda. Una linea manuale richiede tempi inferiori rispetto ad una automatica per l'industrializzazione di nuovi prodotti, perché la progettazione di nuovi macchinari automatici richiede tempo, complessità e costi elevati, mentre la progettazione di una linea manuale richiede macchinari più semplici e meno costosi e la formazione della forza lavoro al loro utilizzo. Il costo sensibilmente inferiore della forza lavoro cinese è un fattore importante, ma altrettanto importante è la flessibilità consentita dalla logica labour-intensive dello stabilimento cinese.

2. Mantero Seta: la Cina come fonte di diversificazione dell'offerta

Con una lunga tradizione nella manifattura di prodotti serici, Mantero Seta avviò i primi contatti con la Cina già negli anni settanta per far fronte all'aumento dei costi della materia prima in Italia. All'azienda fanno capo 749 dipendenti (al 31/8/2006) con un fatturato per i dodici mesi al 31/08/2006 pari a 93,32 milioni di euro (fonte: database AIDA). Nel corso degli anni l'approvvigionamento di materie prime ha assunto un carattere sempre più stabile e strutturato, con la creazione di un ufficio locale per la gestione dei fornitori, in larga parte aziende cinesi. Col tempo si è poi modificato anche l'oggetto dell'approvvigionamento: alla semplice materia prima si è aggiunto il tessuto, e più recentemente anche prodotti finiti in forma di accessori. L'ufficio per la gestione degli approvvigionamenti ha quindi visto espandersi progressivamente il proprio ruolo, da avamposto locale per la supervisione dei fornitori di filato e tessuti greggi, a intermediario per l'attività di converter per tessuto stampato e tinto in filo e per cravatteria. Se un tempo la materia prima e i semilavorati approvvigionati tramite questo ufficio erano destinati solo agli stabilimenti italiani per le fasi successive della lavorazione, oggi accanto a questa attività l'ufficio gestisce il coordinamento della produzione di tessuti e cravatte destinate a clienti localizzati anche in Cina e in altri paesi, in particolare negli Stati Uniti.

La forma di internazionalizzazione verso la Cina in questo caso si manifesta quindi nell'approvvigionamento di semilavorati e prodotti finiti, che non si sostituisce tuttavia alla produzione realizzata in Italia, ma piuttosto contribuisce ad incrementare e differenziare l'offerta dell'azienda, sostenendone la capacità competitiva in un settore fortemente minacciato dalla concorrenza internazionale. Se infatti il mercato tradizionale dell'impresa era ed è costituito da una clientela di fascia molto elevata, i prodotti realizzati in Cina sono destinati ad un segmento di clientela di fascia media, più sensibile alla dimensione del prezzo, ma comunque interessato ad un prodotto di buona qualità e caratterizzato da design italiano.

L'attività svolta in Cina è prevalentemente manifatturiera e affidata a imprese indipendenti, mentre i disegni per tessuti e cravatte vengono realizzati in Italia. Se in passato i disegni per i prodotti destinati al mercato cinese venivano realizzati sulla base di ipotesi relative ai gusti dei consumatori cinesi – quali colori sgargianti, utilizzo del colore rosso – oggi si cerca di adattarli maggior-

mente alle tendenze reali del mercato, in base alle informazioni trasferite dalla sede cinese, con il supporto di un Responsabile di Area italiano che si muove frequentemente tra i due paesi. Quest'ultimo, in particolare, svolge un ruolo importante: non solo seleziona e controlla i fornitori insieme al responsabile della sede cinese, ma instaura con alcuni di essi un rapporto di collaborazione volto ad esplorare nuove tendenze di mercato. I fornitori di cui l'impresa si avvale sono infatti imprese di dimensioni rilevanti, che producono anche per altri clienti localizzati in una pluralità di paesi. Questo fa sì che alcuni di essi siano in grado di suggerire proposte per nuove tipologie di tessuti o di accessori: si tratta di imprese particolarmente reattive alle richieste dei clienti, caratterizzate da elevata flessibilità e propensione a effettuare ricerche sulle preferenze dei consumatori, che quindi svolgono un ruolo importante nell'arricchimento dell'offerta. Il Responsabile di Area recepisce ed approfondisce queste proposte, ad esempio raccogliendo campioni per i prodotti che riscuotono particolare successo sul mercato locale o su quelli internazionali, e le inoltra alla sede italiana affinché possano essere valutate dal personale commerciale ed eventualmente rappresentare un input per prodotti nuovi sviluppati dall'impresa italiana, destinati sia ai clienti tradizionali, sia ai clienti a cui è orientata la produzione realizzata in Cina.

3. Il contributo delle attività localizzate in Cina alla capacità innovativa delle imprese italiane

Per Zobeles così come per Mantero Seta, l'espansione verso la Cina dà luogo ad una configurazione unica della rete produttiva internazionale, che contribuisce alla focalizzazione dei singoli nodi, e alla possibilità per l'impresa italiana di ricorrervi in maniera variabile a seconda delle esigenze. Ad esempio, Zobeles può ricorrere allo stabilimento cinese per offrire al cliente uno scenario produttivo basato su processi manuali o semi-automatizzati, così come Mantero Seta può ricorrere ai fornitori di tessuti e accessori localizzati in Cina per alcuni clienti meno interessati all'offerta di fascia alta realizzata in Italia. In entrambi i casi le imprese sono in grado di differenziare la propria offerta, aumentandone la dimensione di servizio e incrementandone il valore per i clienti esistenti o potenziali: ciò si manifesta, nel primo caso, nella proposta di scenari produttivi che si differenziano per costi, tempi di sviluppo, e condizioni logistiche, ma equivalente livello di qualità; nel secondo caso si sostanzia nella possibilità di offrire, accanto ai prodotti tradizionali di fascia elevata, anche prodotti caratterizzati da prezzo inferiore, buona qualità, e design italiano.

In entrambi i casi le attività più propriamente di design e progettazione dei nuovi prodotti tendono ad essere mantenute in Italia, confermando la focalizzazione sulle attività a maggiore valore aggiunto, e la volontà di mantenere il controllo diretto sugli aspetti che incorporano le competenze distintive dell'attività d'impresa. D'altro canto, vi sono istanze in cui un contributo in termini di creatività può essere dato anche dai fornitori localizzati in Cina. La costituzione di

un centro di ricerca in Cina da parte di Zobeles, ad esempio, fa ritenere che anch'esso possa fornire un contributo importante in termini di input al processo innovativo, affiancandosi ai due laboratori di ricerca localizzati in Europa. Nel caso di Mantero Seta, spesso si cerca di accogliere i suggerimenti offerti dai fornitori riguardanti particolari tipologie di prodotti o tendenze emergenti, che vengono poi rielaborati – e ne viene valutato il potenziale in termini di mercato – presso la sede italiana.

Un contributo dalle attività localizzate in Cina è legato anche allo sviluppo e all'industrializzazione dei nuovi prodotti. Si tratta di un apporto spesso sottovalutato, se si pensa all'innovazione prevalentemente in termini di contenuto del prodotto o servizio nuovo. Tuttavia, una componente chiave della capacità innovativa è legata anche alla rapidità di risposta alle esigenze, e alla capacità di farlo in maniera efficiente, cioè configurando i processi produttivi in maniera da non comportare investimenti eccessivi. Nel caso di Zobeles, una parte consistente dello sviluppo vero e proprio viene realizzata in collaborazione con la filiale produttiva cinese, dove possono essere realizzati (quasi tutti) i beni che vengono prodotti presso lo stabilimento italiano, ricorrendo però a processi manuali o semi-automatizzati. Per quanto il coordinamento della progettazione dei nuovi prodotti sia centralizzato in Italia, spesso le diverse fasi vengono condotte presso gli stabilimenti nei quali i nuovi prodotti verranno realizzati – e di conseguenza anche in Cina – per facilitare l'interazione con i produttori locali di stampi, che costituiscono un input fondamentale per il processo produttivo. Nel caso di Mantero Seta, il contributo al processo di sviluppo dei nuovi prodotti tende ad essere più a valle, nelle fasi di prototipizzazione e industrializzazione: in questo caso particolarmente importante è la rapidità con cui tali processi vengono realizzati, maggiore rispetto a quanto avviene in Italia, con i relativi benefici in termini di tempi complessivi di sviluppo e avvio della produzione.

Infine, il contributo delle attività localizzate in Cina riguarda la trasmissione di informazioni riguardanti bisogni ed esigenze dei consumatori, o tendenze emergenti nel mercato locale o sui mercati internazionali. Tali informazioni contribuiscono ad accrescere il patrimonio conoscitivo delle imprese italiane, e possono poi trasformarsi in innovazioni di prodotto o di marketing finalizzate alla penetrazione di nuovi mercati.

I casi analizzati mostrano pertanto come la Cina e le attività ivi localizzate assumano un ruolo importante per una varietà di motivi. In primo luogo, i vantaggi legati ai bassi costi di produzione sono considerevoli, pur in presenza di difficoltà nell'interazione e nella comunicazione. In secondo luogo, le imprese localizzate in Cina – siano esse fornitori indipendenti o imprese parzialmente o totalmente controllate – costituiscono una fonte significativa di informazioni sulle tendenze emergenti nel mercato locale o nei mercati internazionali, ma anche di competenze sviluppate grazie all'esperienza. I benefici in termini di costo e trasferimento di conoscenza si affiancano alle possibilità di focalizzazione sulle attività a maggiore valore aggiunto consentite dall'esternalizzazione dei processi produttivi, supportando i processi di sviluppo dei nuovi

prodotti, e di conseguenza la posizione competitiva delle imprese stesse. Tale focalizzazione sulle attività a maggiore valore aggiunto si traduce in alcuni casi nel dedicare risorse ulteriori alla R&S, o nella capacità di diversificare la propria offerta, offrendo maggiori opportunità di scelta ai clienti esistenti, oppure raggiungendo nuove o diverse classi di consumatori.

INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA ED EVOLUZIONE DEI MODELLI ORGANIZZATIVI DI IMPRESA: ALCUNE RIFLESSIONI SULLA BASE DI UNA NUOVA EVIDENZA EMPIRICA

di Stefano Menghinello, Serena Palmieri, Cristina Pensa e Fabrizio Traù

Introduzione

L'analisi delle determinanti e degli effetti prodotti dall'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane è uno dei principali temi dell'attuale dibattito di politica economica. In particolare, grande attenzione è rivolta alla differenza che intercorre tra trasferimenti all'estero di attività già realizzate in Italia e sviluppo all'estero di nuove attività. Le statistiche attualmente disponibili consentono di misurare questo fenomeno in modo parziale, senza peraltro fornire alcuna indicazione in merito alle sue implicazioni sull'organizzazione dell'impresa. In questo contesto, la realizzazione da parte dell'ISTAT di un'indagine conoscitiva sul fenomeno dell'international sourcing ha consentito di ampliare notevolmente il patrimonio informativo disponibile. Il questionario della rilevazione, armonizzato a livello europeo, è stato in particolare ampliato a livello nazionale, con un numero di domande che, per quanto limitato, ha tuttavia consentito di ottenere alcune rilevanti informazioni sulle trasformazioni organizzative in atto nelle imprese.

I risultati di questa indagine, pubblicati dall'ISTAT nel marzo 2008 e ripresi nel Rapporto Annuale sulla situazione del Paese, sono inquadrati nella prospettiva di un rilevante problema teorico: come si ripropone il tradizionale dilemma "Make or Buy" (ovvero l'alternativa tra "gerarchia" e "mercato") in una economia globale? La questione viene dunque affrontata in queste pagine, che devono in ogni caso essere considerate del tutto preliminari a una riflessione più approfondita sul tema, nell'ottica di un'analisi delle forme – delle modalità organizzative – attraverso cui le imprese agiscono per risolvere il problema produttivo.

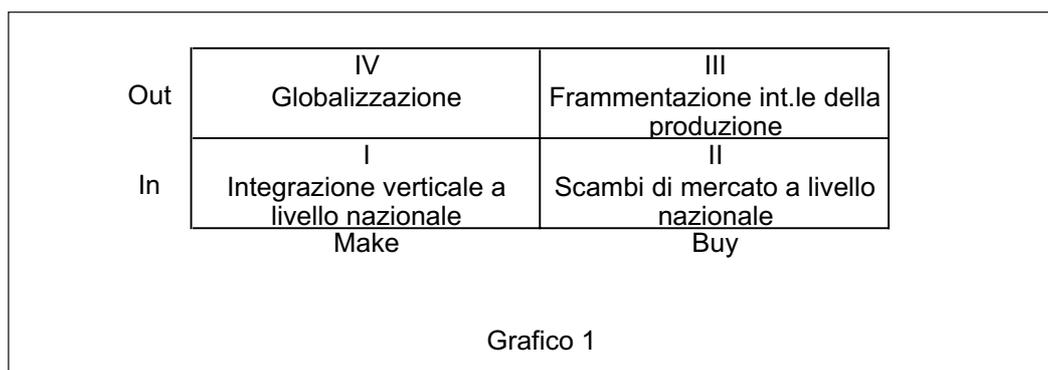
1. Alcune considerazioni di ordine teorico: gerarchia e mercato nella prospettiva di un'economia globale

1.1. La soluzione del problema produttivo può essere interpretata come uno dei possibili esiti del trade off che, in ciascun istante, oppone la "gerarchia" al "mercato": ovvero come la scelta organizzativa che viene effettuata da un'impresa nel momento in cui – date le condizioni di contesto – essa decide in che misura l'attività produttiva viene inclusa all'interno dei suoi confini oppure affidata a

* Istat, Direzione centrale statistiche economiche strutturali e Confindustria. L'analisi è frutto di un lavoro congiunto, tuttavia il par. 1 è da attribuire a Fabrizio Traù e Cristina Pensa, il par. 2 a Stefano Menghinello, il par. 3 a Serena Palmieri ed il par. 4 a Stefano Menghinello e Fabrizio Traù. Le analisi sui dati di impresa sono replicabili, a richiesta, presso il Laboratorio per l'analisi dei dati elementari (ADELE), Sede centrale dell'ISTAT, Roma.

mani altrui¹. In un'economia aperta – non soltanto agli scambi commerciali, ossia al movimento dei prodotti, ma anche a quello dei fattori (lavoro e capitale) – il trade off include per definizione la possibilità di allocare “parti” del processo produttivo all'estero, sia sotto forma di produzione propria (sostitutiva o addizionale rispetto a quella svolta in Italia) sia sotto forma di domanda rivolta alla produzione di altri (sostitutiva o addizionale rispetto a quella rivolta ai fornitori nazionali).

La struttura di questo trade off può essere rappresentata graficamente attraverso un semplice schema (Grafico 1) che articola le opzioni che si aprono volta per volta all'impresa in quattro possibili soluzioni: la prima – che si colloca nel quadrante I – corrisponde alla completa integrazione nel paese di origine e all'interno dell'impresa dell'attività da svolgere; la seconda (quadrante II) corrisponde alla scelta di delegare la realizzazione dell'attività in questione al mercato “locale”; la terza soluzione (quadrante III) “sposta” i confini del mercato al di fuori dell'ambito nazionale, in una logica di frammentazione internazionale della produzione; la quarta (quadrante IV) estende al di fuori del territorio nazionale gli stessi confini dell'impresa, trasformandola in una organizzazione transnazionale.



Questo schema è compatibile con l'idea che, in ciascun momento, l'impresa possa decidere in quale quadrante situarsi, se del caso “spostandosi” in occasione della decisione successiva in un quadrante diverso; in questa prospettiva la sua “storia” individuale (che è fatta sia di incrementi della produzione che di sue ridislocazioni tra “dentro e “fuori”) può essere letta come una sequenza di spostamenti attraverso le diverse sezioni del grafico, esito volta per volta della sua valutazione del trade off del momento.

Ma il succedersi delle fasi così individuate, nello stesso ordine suggerito (da I a IV), racconta anche una storia collettiva: ovvero, l'evolversi nel tempo dell'organizzazione produttiva nel suo complesso da uno stadio in cui l'impresa è una realtà verticalmente integrata (che ha caratterizzato l'intera storia dei paesi indu-

¹ Per semplicità, in questa analisi ci si riferisce all'impresa come all'unità di indagine che coincide col centro decisionale del soggetto di cui si discute, indipendentemente dal fatto che essa risulti o meno caratterizzata sul piano societario in forma di gruppo (come ormai di fatto accade ogniqualvolta l'unità originaria subisca una qualsiasi articolazione delle sue attività). In questo senso negli schemi proposti nel seguito non vengono esplicitate (esplose) le relazioni cross-country, di qualunque natura, che possono instaurarsi tra imprese appartenenti al medesimo soggetto proprietario e dislocate in diversi paesi.

striali fino al dissiparsi della Golden Age sul finire degli anni Sessanta) a stadi successivi nei quali il cambiamento delle condizioni di contesto spinge prima – in ragione dell’esplosione dell’incertezza e dell’inasprimento della concorrenza – verso la cessione al mercato delle fasi più a monte del processo produttivo, e poi, quando arriva la globalizzazione dei mercati dei fattori (e l’aumento della scala della domanda), verso la ricerca di partner produttivi su scala internazionale. Fino a che, quando da ultimo l’irruzione sui mercati di nuovi colossali sistemi economici muta di nuovo le condizioni della concorrenza, sottraendo alle economie già sviluppate quote crescenti della domanda mondiale, la necessità di ridefinire i presupposti della propria competitività torna a restituire rilevanza alla possibilità di ricorrere anche a un controllo diretto del processo produttivo, attraverso il ricorso a un “principio di autorità” esercitato questa volta in una dimensione ineluttabilmente cross-country.

Nelle pagine che seguono viene sinteticamente discussa la logica con cui viene gestito il trade off tra gerarchia e mercato in rapporto alla traiettoria lungo la quale si è effettivamente (storicamente) realizzato lo sviluppo industriale dei paesi oggi sviluppati. In particolare, l’attenzione viene concentrata sulle ultime due fasi sopra individuate (quadranti III e IV della figura), rinviando per un’estesa discussione delle prime due (della loro “storia”) a Traù (2003). Questa scelta riflette la stessa articolazione del lavoro sul piano empirico (par. 2), che concentra la sua attenzione sulla “dimensione internazionale” del problema produttivo.

1.2. L’analisi qui svolta guarda al problema dal punto di vista dell’impresa, e, in particolare, da quello dei fattori che determinano i suoi confini – ossia l’ambito in cui la divisione del lavoro è realizzata al suo interno anziché essere affidata a scambi di mercato. In questo senso il suo obiettivo è quello di discutere le ragioni per le quali, in un determinato contesto e rispetto ad altri, la soluzione del problema produttivo è quella e non un’altra, e non di fornire elementi di valutazione in merito all’impatto che queste decisioni esercitano, a livello aggregato, su un’intera industria o complesso di industrie.

Nell’ambito della letteratura sul tema questa prospettiva è stata oggetto di esplicita attenzione in una serie di contributi che vengono tradizionalmente catalogati sotto la categoria del c.d. internalization approach (cfr. per tutti le rassegne proposte in Caves, 1996, e Cantwell, 2000). L’approccio, a sua volta recepito all’interno del c.d. eclectic approach formulato da Dunning (1993), riprende lo schema Coase-Williamson (C-W) nella sua formulazione tradizionale (per tutti, Williamson 1993), e dunque interpreta la tendenza dell’impresa a espandersi su scala multinazionale – in alternativa all’“opzione di mercato” – in termini della risposta che essa mette in campo di fronte all’esigenza di neutralizzare sia l’inefficienza relativa del mercato (a sua volta determinata da razionalità limitata, asset specificity e opportunismo) che l’incertezza.

Come si argomenta in Traù (2003, pp. 32-33 e note), tuttavia, questo modello interpretativo appare in primo luogo inadeguato, sul piano “storico”, a spiegare la logica del comportamento di impresa nel corso della transizione che si è realizzata tra la fase I e la fase II dello schema sopra delineato. Il punto, in questo caso, è che quel passaggio coincide storicamente con un considerevole aumento dell’instabilità finanziaria e dell’incertezza dal lato della domanda di mercato (conseguenti all’estinguersi della Golden Age), che ceteris paribus avrebbero dovuto secondo il modello C-W accrescere il grado di integrazione del sistema

in senso verticale, e non ridurlo, come invece è avvenuto in gran parte dei paesi industriali². In questo senso si può dire che la c.d. “predizione” implicita nel paradigma abbia indicato, nel caso in questione, una direzione di evoluzione del fenomeno opposta a quella rivelata dai fatti – rinunciando di fatto a spiegare il fenomeno più macroscopico dello sviluppo industriale degli ultimi trent’anni.

Esiste tuttavia in questa prospettiva anche un problema “interno” al quadro teorico, che, quale che sia la capacità potenziale dell’approccio C-W di spiegare i successivi passaggi individuati nel Grafico 1 (peraltro tutti ancora da esplorare adeguatamente in primo luogo sul versante empirico), richiede in ogni caso di introdurre nello schema di analisi delineato fin qui un maggiore livello di articolazione, che aiuti a costruire una griglia di lettura più aderente ai fenomeni di cui si tratta.

1.3. Il meccanismo attraverso cui le imprese nazionali gestiscono il problema della globalizzazione è in realtà più complesso di quanto lo schema sopra delineato non consenta di cogliere. Con riferimento al Grafico 1, in questa sede l’attenzione viene circoscritta ai quadranti indicati con III e IV. Cominciando dal IV, la prima considerazione che si può fare è che l’attivazione all’estero di singole attività può assumere forme diverse; esse possono essere ricondotte a due tipologie principali: i) le imprese cominciano a spostare all’estero – in tutto o in parte – la produzione dei loro beni, che possono o meno successivamente importare all’interno (in questo caso le dimensioni dell’industria nazionale restano le stesse di prima, ma cambia la sua localizzazione, ossia si trasferisce all’estero una quota più o meno ampia della trasformazione); ii) le imprese cominciano a svilupparsi altrove, senza ridimensionare l’attività già svolta sul territorio nazionale o riuscendo ad aumentare le loro stesse dimensioni anche sul territorio nazionale – magari sviluppando attività diverse da quelle di trasformazione³. Ciascuna di queste soluzioni può essere a sua volta realizzata attraverso due modalità distinte, che sono quella dell’investimento diretto di tipo greenfield e quella dell’acquisizione proprietaria di una realtà produttiva già esistente⁴.

Il Grafico 2 illustra questa articolazione dei comportamenti delle imprese distinguendo, all’interno del punto i, il caso in cui il trasferimento all’estero sia totale o parziale, e all’interno del punto ii il caso in cui l’internazionalizzazione avvenga a parità di dimensione o con uno sviluppo sul territorio nazionale⁵; il quadrante di riferimento in questo caso è indicato con VI. Questa tassonomia, che articola più puntualmente il “modello” di comportamento indicato nel quadrante

² Né pare ovvio sostenere che nello stesso periodo questo effetto possa essere stato più che compensato, e largamente, da una parallela contrazione del “tasso di opportunismo” degli operatori, della limitatezza del loro grado di razionalità o del grado di specificità degli investimenti.

³ A questo tipo di soluzione si può aggiungere quella – che va però collocata concettualmente nel quadrante III e non nel IV – in cui le imprese nazionali semplicemente smettono di produrre un dato bene intermedio, e il paese comincia a importarlo (in questo caso la divisione del lavoro sul mercato resta, ma dal punto di vista del settore l’industria nazionale ne copre una quota minore di prima). Sulla questione cfr. anche de Nardis e Traù (2005).

⁴ Che la partecipazione sia di maggioranza o meno (in questo caso quello che conta è semplicemente che essa garantisca il controllo dell’unità acquisita).

⁵ In questo senso si può dire che entrambe le forme di internazionalizzazione sono indipendenti da quello che l’impresa decide di fare sul territorio di partenza (espandersi, ridimensionarsi o mantenere la propria dimensione invariata).

IV del Grafico 1 col termine generico di globalizzazione, distingue sostanzialmente due principali forme di internazionalizzazione delle imprese: da un lato quella che si può definire delocalizzazione, e dall'altro un vero e proprio ampliamento all'estero dell'impresa. In questo senso il passaggio dalla tipologia i a quella ii corrisponde alla transizione da uno stato in cui la strategia dell'impresa smette di essere passiva (ricerca di differenziali di costo in un'ottica cost reducing) e diventa attiva (conquista dei mercati in un'ottica market/knowledge seeking).

	VI. i-1 DELOCALIZZAZIONE TOTALE BY Acquisizione Investimenti Greenfield	VI. ii-1 MULTINAZIONALIZZAZIONE BY Acquisizione Investimenti Greenfield	V	IV
OUT	VI. i-2 DELOCALIZZAZIONE PARZIALE BY Acquisizione Investimenti Greenfield	VI. ii-2 MULTINAZIONALIZZAZIONE con Espansione nazionale BY Acquisizione Investimenti Greenfield	ACCORDI INTERNAZIONALI Equity e non Equity Input Firm Specific & Complementarity	SCAMBI INTERNAZIONALI General Purpose & Non Complementarity
IN	I INTEGRAZIONE VERTICALE NAZIONALE		II ACCORDI NAZIONALI Input Firm Specific & Complementarity	III SCAMBI NAZIONALI General Purpose & Non-Complementarity
	MAKE		BUY	

Grafico 2

1.4. La questione diventa ancora più complessa introducendo nel ragionamento la considerazione che gerarchia e mercato non solo non esauriscono lo spettro delle soluzioni del problema produttivo, ma, in realtà, non costituiscono altro che gli estremi del continuum che li separa, e all'interno del quale vive gran parte dell'organizzazione economica delle attività produttive. Come dovrebbe essere ormai definitivamente acquisito a partire dal contributo di Richardson (1972), ciò comporta in particolare che il "mercato" sia solo raramente completamente tale (e che dunque anche il contenuto dei quadranti II e III del Grafico 1 – e in particolare, nell'ottica di questo lavoro, il contenuto del III – dovrebbe essere corrispondentemente articolato).

Il punto, per quanto ci riguarda, è che le relazioni tra "committenti" e "fornitori" non sono esclusivamente regolate dai prezzi di mercato: in particolare, i prezzi di mercato regolano esclusivamente gli scambi di beni di tipo general purpose, mentre qualsiasi bene che sia prodotto per una specifica impresa – e non venga prodotto in house – può essere soltanto il risultato di una cooperazione. Ne deriva che, di tutto quello che succede nei quadranti II e III del Grafico 1, non tutto è regolato dagli stessi meccanismi; mentre infatti una parte degli scambi può almeno teoricamente avvenire all'interno di una logica spot (ed è ad esempio suscettibile da parte dei committenti di arbitraggi sui prezzi a scala internazionale), una parte può realizzarsi esclusivamente attraverso accordi di tipo commerciale (e presuppone in prevalenza una continuità dei rapporti – e spesso la stessa contiguità

fisica – tra i due soggetti dello scambio). In punto di teoria, e seguendo lo stesso Richardson, la differenza tra i due tipi di comportamento dipende direttamente dalla natura dei beni prodotti: se esiste complementarità tra committente e fornitore si entra nella logica dell'accordo; se non c'è si rimane a livello di un semplice scambio di mercato⁶. Il perno attorno al quale ruota l'allocazione della produzione fra i diversi soggetti dell'accordo è quello delle loro competenze relative.

Anche questa ulteriore specificazione delle “scelte produttive” delle imprese può essere incorporata nello schema, come viene fatto nel Grafico 2: in questo caso tra gli (ex) quadranti I-IV e II-III che comparivano nel Grafico 1 devono essere introdotti due quadranti ulteriori, che corrispondono – rispettivamente per l'ambito nazionale e per quello internazionale – alla situazione in cui il bene è realizzato dall'impresa congiuntamente a una o più altre imprese. E, in questo caso, è opportuno distinguere anche l'eventualità in cui l'accordo presupponga una forma di partecipazione al capitale – con costituzione di una società ad hoc – da quella in cui esso si realizzi invece in forma non-equity (ossia semplicemente come una forma di collaborazione produttiva tra produttori indipendenti). Nello schema generale contenuto nel Grafico 2 cambia dunque anche la numerazione dei singoli quadranti, che passano da quattro a sei; e all'interno di ciascuno di essi viene introdotta una sotto-numerazione per indicare le singole fattispecie individuate.

1.5. Per quanto riguarda specificamente il versante delle collaborazioni tra le imprese (ora quadranti II e V), che costituisce ad evidenza un mondo a sé, la prima considerazione che si può avanzare è che la semplice partizione qui proposta richiederebbe in realtà a sua volta un'articolazione maggiore, in ragione del fatto che “il quadrante” include al suo interno una gamma di comportamenti che per definizione si estende lungo un continuum teorico, del quale un'analisi completa del fenomeno dovrebbe indicare quantomeno i punti di discontinuità effettiva.

Nella prospettiva di questo lavoro la questione si fa però a questo punto complicata, per la semplice ragione che, prima ancora che di ordine teorico, il problema di un inquadramento dei fenomeni di cui si parla è di carattere empirico: l'ambito all'interno del quale la soluzione del problema produttivo assume l'aspetto degli “hybrids” (secondo la definizione suggerita da Ménard, 2004) è infatti non solo sterminato, ma anche assai poco esplorato in una prospettiva descrittiva, e comunque pressoché del tutto ignorato dalla statistica ufficiale. In questo quadro qualsiasi tentativo di definire una possibile articolazione di tipo classificatorio dei comportamenti riconducibili al quadrante III diventa, per definizione, completamente arbitrario: nel senso che è suscettibile di infinite varianti e integrazioni in ragione di quanto la stessa esplorazione del fenomeno sul versante empirico possa rivelare a stadi temporali successivi (massimamente in una fase di intensi cambiamenti organizzativi come quella presente). La materia è cruciale; ma proprio per questo il rischio di irrigidirla dentro schemi astratti deve essere considerato letale. Questa constatazione è anche un'indicazione di priorità per la ricerca futura: che sarebbe tempo assumesse su di sé l'onere di spostare significativamente in avanti lo stato delle conoscenze al riguardo.

⁶ Concettualmente il fenomeno di cui si parla riguarda volta per volta scambi tra imprese per lo più di tipo bilaterale; ma il fatto che questo tipo di logica tenga insieme – lungo una medesima filiera produttiva – una catena di relazioni di tipo verticale implica che il “sistema” degli scambi di mercato (regolato dal sistema dei prezzi o da un sistema di accordi o da entrambi) definisce nel suo complesso i confini di un network (che sia “territorialmente specificato” sub specie di un sistema locale o meno).

1.6. Il quadrante VI potrebbe essere visto come la destinazione potenziale, in un'ottica evolutiva del comportamento di impresa, di percorsi di sviluppo del tutto diversi tra loro: che – sempre circoscrivendo l'attenzione all'ambito internazionale – possono presupporre tanto una sostituzione o filiazione diretta “da gerarchia a gerarchia” (da I a VI), tanto un processo di re-internazionalizzazione, su base internazionale, di fasi precedentemente affidate al mercato (da IV a V a VI). Ma quello che è un percorso potenziale (una sequenza logica) non deve essere inteso come una sequenza in senso storico: nel senso che la direzione in cui si realizzano i cambiamenti nel modo di risolvere il problema produttivo non è determinabile a priori sulla base del semplice schema qui proposto, ma è determinata volta per volta dalla serie dei trade-off che si instaurano tra le diverse opzioni, in base al condizionamento su essi esercitato dalle variabili più diverse. Ne deriva che gli “spostamenti” tra i diversi quadranti possono sostanzarsi in passaggi in entrambi i sensi tra gerarchia e mercato (si va dappertutto da dovunque). A questa considerazione ne va aggiunta un'altra che riguarda il fatto che – in generale – le diverse forme di internazionalizzazione delle attività sopra individuate non sono alternative tra loro: ovvero, più soluzioni possono essere adottate da una stessa impresa simultaneamente. E, ancora, lo spostamento (o l'istituzione ex-novo) di unità dell'impresa all'estero può riguardare non soltanto intere fasi di produzione, ma anche singoli “pezzi” dell'impresa, ovvero specifiche funzioni aziendali.

Esistono dunque almeno due ulteriori livelli del problema – non ancora inclusi in questa analisi – che riguardano rispettivamente la classificazione delle diverse modalità con cui la collaborazione tra imprese a fini produttivi è risolta (esplosione del quadrante V), e l'individuazione delle variabili che influenzano le decisioni dell'impresa a partire dal suo stato (quadrante) di partenza, quale che esso sia, e la successiva individuazione di tutti i trade-off tra le diverse possibili opzioni a sua disposizione.

2. Problemi di misurazione e principali risultati

La verifica empirica del quadro concettuale delineato nel paragrafo precedente richiede la disponibilità di una notevole mole di informazioni. In particolare, assumono un rilievo centrale le seguenti informazioni: a) modalità organizzative di internazionalizzazione produttiva delle imprese (Make vs. Buy, incluse le relazioni di quasi mercato); b) natura dei processi di internazionalizzazione (trasferimento di attività esistenti versus sviluppo di nuove attività); c) analisi dei processi di internazionalizzazione per tipologia di attività e funzione aziendale al fine di individuare modelli organizzativi potenzialmente dissimili all'interno di una stessa impresa.

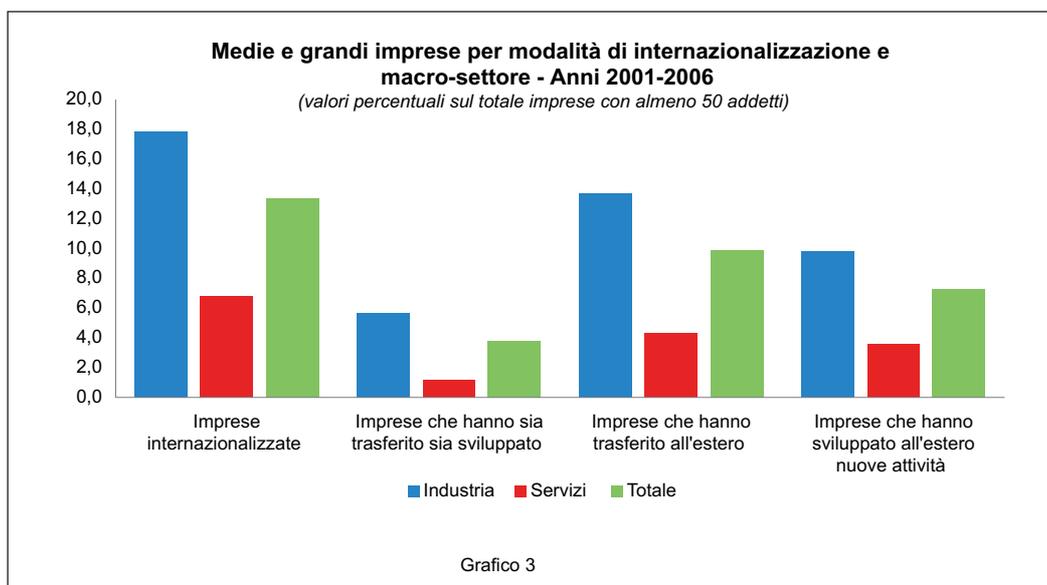
Com'è noto le tradizionali statistiche di commercio estero e sugli investimenti diretti esteri consentono di ottenere informazioni soltanto parziali su questi aspetti. Le statistiche sul commercio con l'estero forniscono informazioni prevalentemente per la componente di trasferimenti all'estero verso sub-fornitori esteri (international outsourcing), mentre quelle sugli investimenti diretti esteri sono utilizzabili esclusivamente per la misurazione dei trasferimenti all'estero all'interno dell'impresa (international insourcing). Si rileva inoltre, per entrambe le fonti, l'impossibilità di distinguere le strategie di trasferimento da quelle di sviluppo all'estero, nonché di compiere analisi per tipologia di attività e funzione aziendale.

L'indagine “International sourcing”, recentemente realizzata dall'ISTAT sulla base di un progetto definito a livello europeo, consente di ottenere informazioni

sul fenomeno che riguardano le modalità, le motivazioni e gli effetti del trasferimento all'estero di attività economiche⁷. Il questionario, definito a livello europeo e finalizzato alla sola misurazione del fenomeno dell'international sourcing, ovvero il trasferimento all'estero di attività precedentemente svolte all'interno dell'impresa, è stato ampliato a livello nazionale a considerare altre modalità di internazionalizzazione. Queste includono lo sviluppo all'estero di nuove attività nonché il dislocamento all'estero di attività realizzate in Italia per conto dell'impresa sia da imprese sub-fornitrici che da altre imprese dello stesso gruppo industriale.

Le informazioni contenute nel questionario dell'indagine "International sourcing" consentono, sia nella forma di stime aggregate che di analisi di dati di impresa, di ottenere rilevanti informazioni sulle modalità organizzative adottate dalle imprese in relazione alle scelte di internazionalizzazione produttiva. In particolare, sono presenti nel complesso tutte le informazioni precedentemente classificate ai punti a) b) e c). Queste informazioni non sono tuttavia disponibili per tutte le possibili combinazioni delineate nei Grafici 1 e 2, essendo l'indagine principalmente focalizzata ad una particolare modalità di internazionalizzazione produttiva. Inoltre, la ridotta numerosità nel campione di imprese che hanno dichiarato di essere coinvolte in attività internazionali rende poco significativo l'incrocio di più variabili caratterizzate da un elevato numero di modalità. Nel complesso, tuttavia, i risultati della rilevazione consentono una verifica empirica preliminare del quadro concettuale delineato nei Grafici 1 e 2 in relazione alle principali "direttici di analisi", ovvero per principali "dimensioni di riga o colonna" o per "raggruppamenti significativi di celle" dei relativi grafici.

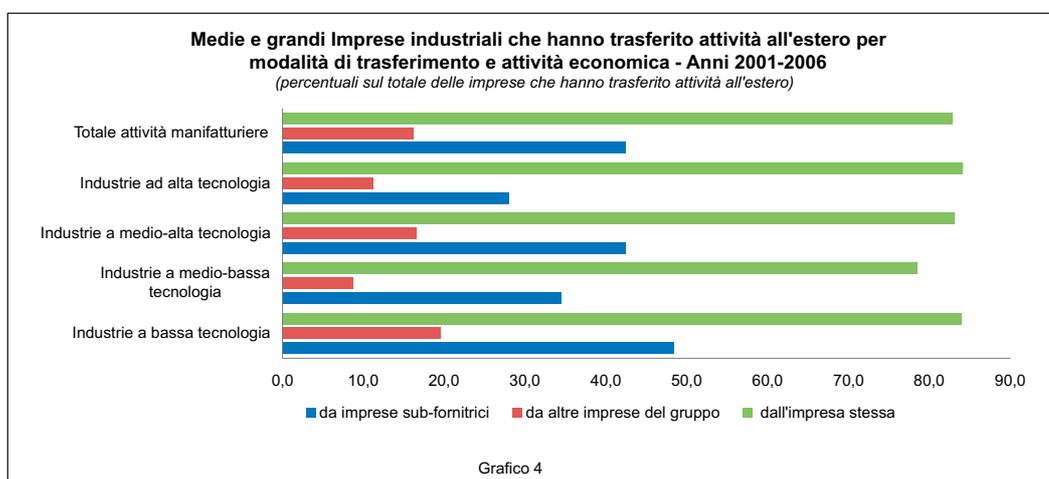
Nel periodo 2001-2006, il 13,4 per cento delle medie e grandi imprese italiane ha avviato processi di internazionalizzazione produttiva, con una maggiore incidenza nell'industria (17,9 per cento) rispetto ai servizi (6,8 per cento) (Grafico 3).



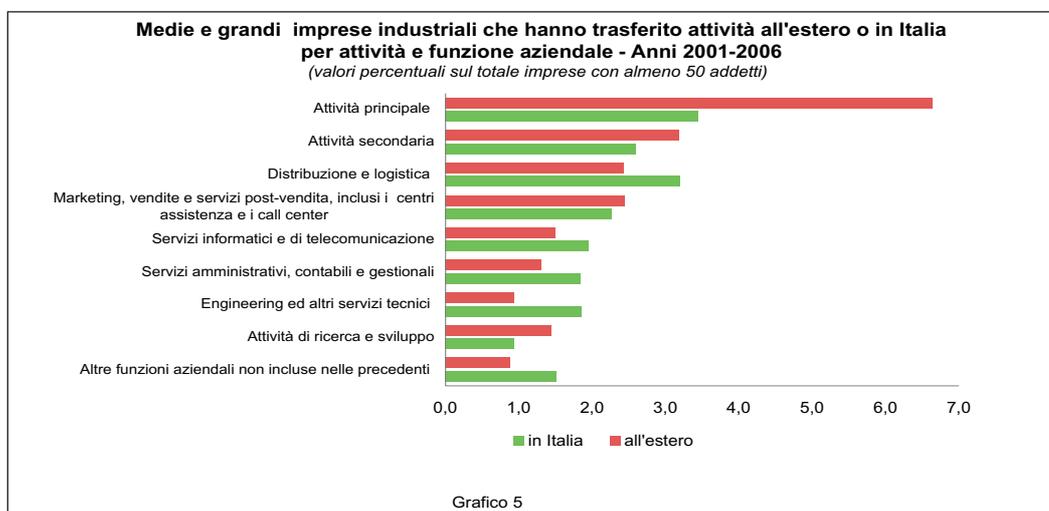
⁷ Per quanto riguarda gli aspetti tecnici dell'indagine si ricorda che il campo di osservazione della rilevazione è costituito dalle medie e grandi imprese attive nell'industria e nei servizi. L'universo è costituito da 22.381 unità, di cui 2.946 grandi e 19.435 medie imprese. La soglia di esclusione in termini di addetti, originariamente definita a 100 addetti dal progetto europeo, è stata infatti ridotta a livello nazionale ad almeno 50 addetti per tenere conto, almeno in parte, della peculiare natura del sistema produttivo italiano, caratterizzato dalla prevalenza di medie e piccole imprese.

I trasferimenti all'estero di attività precedentemente svolte in Italia sono risultati la modalità di internazionalizzazione prevalente, pari al 13,7 per cento delle imprese nell'industria e al 4,3 per cento delle imprese nei servizi. Una quota rilevante di imprese, pari al 9,8 per cento delle imprese industriali e al 3,6 per cento dei servizi, ha tuttavia realizzato nuove attività all'estero. Inoltre, oltre il 30 per cento delle imprese internazionalizzate nel settore industriale ha adottato strategie complesse di internazionalizzazione, che coinvolgono sia il trasferimento, lo sviluppo all'estero.

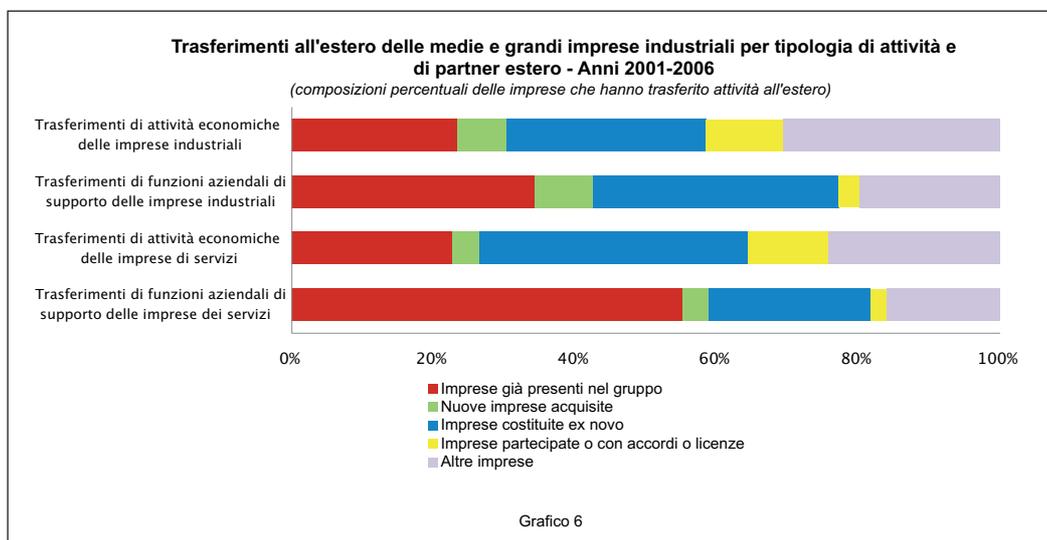
Il trasferimento all'estero di attività produttive ha interessato prevalentemente le attività o le funzioni aziendali svolte in Italia all'interno dell'impresa (Grafico 4). Si rileva inoltre la presenza di significativi processi di sostituzione di produzioni realizzate in Italia per conto dell'impresa con produzioni estere. Questi processi di sostituzione hanno interessato maggiormente le imprese sub-fornitrici rispetto alle altre imprese dello stesso gruppo industriale.



L'analisi dei trasferimenti realizzati dalle medie e grandi imprese industriali nel periodo 2001-2006 verso imprese residenti in Italia o all'estero (Grafico 5) mostra la maggiore incidenza dei trasferimenti all'estero rispetto a quelli italiani per le attività economiche principale e secondaria, per il marketing, vendite e servizi post-vendita nonché per le attività di ricerca e sviluppo.



L'analisi dei trasferimenti all'estero per tipologia di partner estero (Grafico 6) mostra l'adozione di differenti modalità organizzative (buy or make) a seconda del macro-settore di attività economica nonché della tipologia di attività trasferita.



3. Profili organizzativi delle imprese che hanno realizzato trasferimenti di attività

3.1. L'impiego di strumenti di analisi multivariata consente di approfondire l'analisi empirica con particolare riguardo ai rapporti tra modalità di internazionalizzazione e modelli organizzativi adottati dalle imprese⁸.

La prima cluster analysis, i cui risultati sono riportati in Tavola 1, si riferisce alle grandi e medie imprese manifatturiere che hanno realizzato trasferimenti di attività in Italia o all'estero nel periodo 2001-2006. In particolare, ogni raggruppamento si contraddistingue dagli altri sia per la diversa tipologia di attività trasferite sia per la differente area di destinazione geografica (Italia e/o estero). Questa analisi si pone in connessione con il quadro teorico delineato nel paragrafo 1, ed in particolare con le scelte IN o OUT individuate nel Grafico 1 (ossia considerando congiuntamente le coppie di quadranti I e II come alternative alla coppia III e IV).

Il primo raggruppamento include la quota più ampia di imprese (47,2 per cento del campione) e si caratterizza maggiormente per il trasferimento all'estero dell'attività economica principale. I trasferimenti in Italia interessano l'attività economica principale, in misura però minore dei trasferimenti all'estero, ed alcune attività di supporto, quali servizi informatici e di telecomunicazione, i servizi amministrativi, l'engineering e le attività di ricerca e sviluppo.

⁸ Per quanto riguarda gli aspetti tecnici dell'indagine si ricorda che il campo di osservazione della rilevazione è costituito dalle medie e grandi imprese attive nell'industria e nei servizi. L'universo è costituito da 22.381 unità, di cui 2.946 grandi e 19.435 medie imprese. La soglia di esclusione in termini di addetti, originariamente definita a 100 addetti dal progetto europeo, è stata infatti ridotta a livello nazionale ad almeno 50 addetti per tenere conto, almeno in parte, della peculiare natura del sistema produttivo italiano, caratterizzato dalla prevalenza di medie e piccole imprese.

**Trasferimenti di attività delle medie e grandi imprese manifatturiere in Italia o all'estero
per tipologia di attività o funzione aziendale**
(frequenze medie intra-gruppo normalizzate per valori medi dell'intero campione)

Tipologie di attività o funzioni aziendali	Destinazione	Raggruppamenti della cluster analysis				
		I	II	III	IV	V
Attività economica principale	Italia	1,1	0,8	0,8	0,7	2,5
	Estero	1,2	0,9	0,1	2,0	0,4
Attività economica secondaria	Italia	0,0	2,4	1,7	0,4	0,6
	Estero	0,0	2,9	0,1	1,7	0,0
Distribuzione e logistica	Italia	0,2	0,8	4,8	0,5	0,8
	Estero	0,6	0,9	1,2	5,2	0,5
Marketing, vendite e servizi post-vendita	Italia	0,6	0,4	3,8	1,6	1,1
	Estero	0,8	0,7	1,2	4,6	0,9
Servizi informatici e di telecomunicazione	Italia	1,2	0,3	2,1	0,9	0,0
	Estero	0,7	0,2	0,0	9,9	1,4
Servizi amministrativi, contabili e gestionali	Italia	1,0	0,3	2,0	0,5	4,3
	Estero	0,7	0,6	0,0	8,3	0,7
Engineering ed altri servizi tecnici	Italia	1,4	0,2	1,2	2,7	0,0
	Estero	0,6	0,6	0,0	8,6	1,0
Attività di ricerca e sviluppo	Italia	1,2	0,2	2,1	1,9	0,0
	Estero	0,6	0,2	0,3	9,6	1,7
Comp.% imprese per raggruppamenti		47,2	30,8	12,6	5,6	3,9

Calinski/Harabasz pseudo-F=41.20

Tavola 1

Nel complesso, le imprese di tale raggruppamento sembrano avere affrontato le crescenti pressioni competitive nel periodo 2001-2006 tramite un processo selettivo che ha limitato il ricorso ai trasferimenti all'estero alla sola attività principale, mentre ha consolidato i rapporti con le imprese residenti sia per le attività di produzione, soprattutto per quelle di servizi.

Diversamente, le imprese del secondo raggruppamento (30,8 per cento del campione) risultano avere trasferito principalmente all'esterno, in misura maggiore all'estero rispetto all'Italia, l'attività economica secondaria. Valori significativi, anche se inferiori alla media del campione, si rilevano anche nei trasferimenti in Italia e all'estero dell'attività economica principale e dei servizi di distribuzione e logistica. Nel complesso, le imprese di questo raggruppamento risultano avere contenuto i trasferimenti all'estero, finalizzandoli principalmente alla focalizzazione sul core business dell'impresa.

Le imprese del terzo raggruppamento, che includono una quota rilevante ma minoritaria del campione (12,6 per cento), realizzano contenuti livelli di trasferimento delle attività economiche, mentre esternalizzano in misura più significativa le funzioni di supporto aziendale. I trasferimenti sono prevalentemente rivolti verso imprese residenti in Italia; anche se in alcuni casi (distribuzione e logistica e marketing) i trasferimenti sono verso l'estero, essi, pur significativi, risultano inferiori agli analoghi trasferimenti verso imprese italiane. Nel complesso, le imprese di questo raggruppamento presentano un modesto interesse verso l'internazionalizzazione produttiva delle attività economiche, preferendo trasferire all'esterno, e prevalentemente in Italia, attività di supporto.

Le imprese del quarto raggruppamento, che includono il 5,6 per cento delle imprese del campione, presentano i profili più complessi di internazionalizzazione

produttiva. Tali imprese risultano decisamente orientate ai trasferimenti all'estero sia a livello di attività economiche, sia di funzioni di supporto aziendale. In particolare, i trasferimenti all'estero coinvolgono in modo diffuso e rilevante l'attività economica principale e secondaria, mentre risultano particolarmente accentuati per i servizi informativi e telecomunicazioni, le attività di ricerca e sviluppo e l'engineering. Nel complesso, le imprese di questo raggruppamento sembrano avere intrapreso una sostanziale riorganizzazione delle proprie attività a livello internazionale. Queste includono non solo le attività di produzione ma anche la parte più qualificata delle funzioni di supporto aziendale.

Le imprese del quinto raggruppamento, che include solo il 3,9 per cento del campione, sembrano adottare una strategia selettiva e geograficamente diversificata, orientando in Italia i trasferimenti di attività economiche e di servizi amministrativi e di marketing e dislocando all'estero i servizi informatici e le attività di ricerca e sviluppo.

Nel complesso, i risultati della prima cluster analysis mostrano la presenza di comportamenti eterogenei nelle modalità di trasferimento di attività economiche sia tra imprese sia all'interno della stessa impresa ed in relazione alle singole attività o funzioni aziendali.

3.2. La seconda cluster analysis si focalizza sulle grandi e medie imprese manifatturiere che hanno realizzato trasferimenti all'estero nel periodo 2001-2006. Tale analisi considera congiuntamente il tipo di attività trasferita e la tipologia di partner estero beneficiario del trasferimento⁹. Questo dettaglio di analisi consente di distinguere i quadranti III e IV del Grafico 1. In particolare, l'introduzione nell'analisi empirica di una modalità organizzativa intermedia tra gerarchia e mercato, ossia le partecipazioni e gli accordi di cooperazione, consente di cogliere alcuni degli aspetti più qualificanti del Grafico 2.

La cluster analysis individua cinque raggruppamenti di medie e grandi imprese industriali che si contraddistinguono per la presenza di differenti profili di internazionalizzazione (Tavola 2).

Le imprese del primo raggruppamento, pari al 44 per cento del campione, si contraddistinguono per il trasferimento all'estero sia di attività economiche sia di funzioni di supporto aziendale prevalentemente tramite il ricorso al mercato e partecipazioni, accordi o licenze. Nel complesso, le imprese di questo raggruppamento si caratterizzano per l'adozione di strategie di internazionalizzazione di tipo soft, ossia che non determinano l'espansione all'estero tramite comportamenti di tipo multinazionale non richiedenti notevoli investimenti di tipo finanziario o organizzativo. Le imprese si qualificano per una relativa concentrazione nei settori a bassa tecnologia e per la presenza prevalente di medie imprese.

⁹ Le tipologie di partner estero considerate nel questionario sono state riorganizzate in tre raggruppamenti al fine di consentire una maggiore coerenza con il quadro teorico delineato nel secondo paragrafo. In particolare, la modalità "espansione dell'impresa" include i trasferimenti verso altre imprese del gruppo già presenti all'estero, le nuove acquisizioni all'estero nonché gli investimenti ex novo di nuovi impianti produttivi (greenfield investment), mentre sono considerate individualmente le "partecipazioni, gli accordi o licenze" e il "ricorso al mercato", relativo alle imprese sub-fornitrici (denominate "altre imprese" nel questionario).

**Trasferimenti all'estero di attività delle medie e grandi imprese manifatturiere
per tipologia di attività o funzione aziendale**
(frequenze medie intra-gruppo normalizzate per valori medi dell'intero campione)

Tipologie di attività o funzioni aziendali	Modalità di trasferimento all'estero	Raggruppamenti della cluster analysis				
		I	II	III	IV	V
Attività economica principale	Espansione dell'impresa	0,0	2,2	0,5	2,2	0,4
	Partecipazioni, accordi o licenze	1,4	0,7	0,0	1,1	1,2
	Ricorso al mercato	1,9	0,4	0,0	0,0	1,0
Attività economica secondaria	Espansione dell'impresa	1,2	0,8	1,7	0,8	0,0
	Partecipazioni, accordi o licenze	1,1	0,0	5,9	0,0	0,0
	Ricorso al mercato	1,8	0,4	0,0	1,1	0,0
Distribuzione e logistica	Espansione dell'impresa	0,7	0,9	1,7	4,4	0,0
	Partecipazioni, accordi o licenze	1,1	0,0	0,0	10,9	0,0
	Ricorso al mercato	1,9	0,0	2,0	0,0	0,0
Marketing, vendite e servizi post-vendita	Espansione dell'impresa	1,3	0,3	0,8	4,6	0,8
	Partecipazioni, accordi o licenze	1,1	0,0	0,0	10,9	0,0
	Ricorso al mercato	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Servizi informatici e di telecomunicazione	Espansione dell'impresa	0,4	0,2	4,2	8,5	0,0
	Partecipazioni, accordi o licenze	0,0	0,0	0,0	21,8	0,0
	Ricorso al mercato	1,3	0,0	1,7	0,0	6,8
Servizi amministrativi, contabili e gestionali	Espansione dell'impresa	0,0	0,1	7,9	6,1	0,0
	Partecipazioni, accordi o licenze	0,0	0,0	0,0	21,8	0,0
	Ricorso al mercato	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Engineering ed altri servizi tecnici	Espansione dell'impresa	0,0	0,7	1,1	10,4	3,4
	Partecipazioni, accordi o licenze	0,0	0,0	0,0	21,8	0,0
	Ricorso al mercato	1,7	0,3	0,0	0,0	3,0
Attività di ricerca e sviluppo	Espansione dell'impresa	0,0	0,1	0,5	9,6	11,4
	Partecipazioni, accordi o licenze	0,0	0,0	0,0	21,8	0,0
	Ricorso al mercato	1,5	0,4	0,0	0,0	3,9
Comp.% imprese per raggruppamenti		44,0	38,7	8,5	4,6	4,2
Comp.% imprese per settori nello stesso raggruppamento						
Industrie ad alta tecnologia		8,8	8,2	16,7	7,7	25,0
Industrie a medio-alta tecnologia		43,2	52,7	50,0	61,5	33,3
Industrie a medio-bassa tecnologia		8,0	19,1	16,7	23,1	8,3
Industrie a bassa tecnologia		40,0	20,0	16,7	7,7	33,3
Comp.% imprese per dimensione nello stesso raggruppamento (quote normalizzate)						
Grandi imprese		0,8	1,2	1,2	1,2	0,8
Medie imprese		1,3	0,7	0,7	0,6	1,3

Calinski/Harabasz pseudo-F=40.95

Tavola 2

Le imprese del secondo raggruppamento, pari al 38,7 per cento del campione, concentrano i trasferimenti nell'attività economica principale nell'espansione all'estero dell'impresa. L'adozione di strategie di comportamento di tipo multinazionale, seppur limitate ad una sola tipologia di attività, sottolineano il loro notevole sforzo di coordinamento organizzativo. Esse risultano relativamente più concentrate nei settori a medio-alta e medio-bassa tecnologia, con una più significativa incidenza delle grandi imprese.

Le imprese del terzo raggruppamento, pari all'8,5 per cento del campione, risultano avere intrapreso trasferimenti prevalentemente concentrati su alcune specifiche tipologie di attività e funzioni aziendali. Mentre i trasferimenti di servizi informatici, servizi amministrativi e di engineering sono avvenuti prevalentemente tramite l'espansione all'estero dell'impresa, si rileva l'adozione di partecipazioni, accordi o licenze per l'attività economica secondaria dell'impresa e il ricorso al mercato per la distribuzione e la logistica. Le imprese di questo raggruppamento si caratterizzano, rispetto agli altri raggruppamenti, per una relativa concentrazione nelle industrie ad alta tecnologia (tuttavia a livelli inferiori rispetto al quinto raggruppamento) e per la presenza rilevante delle grandi imprese.

Le imprese del quarto raggruppamento, pari al 4,6 per cento del campione, si contraddistinguono per ampi e diffusi processi di trasferimento prevalentemente realizzati tramite partecipazioni, accordi o licenze e l'espansione all'estero dell'impresa. Le imprese di tale raggruppamento, presentano caratteristiche strutturali simili a quelle del secondo raggruppamento, ma vi si differenziano per l'ampio insieme di funzioni aziendali trasferite.

Le imprese del quinto raggruppamento, pari al 4,2 per cento del campione, si contraddistinguono per contenuti livelli di trasferimento all'estero dell'attività economica principale e per più incisivi processi di internazionalizzazione delle funzioni di supporto aziendale più avanzate, quali l'informatica, l'engineering e le attività di ricerca e sviluppo. In particolare, i trasferimenti all'estero dell'attività economica principale avvengono tramite partecipazioni, accordi e licenze e il ricorso al mercato, i trasferimenti di servizi informatici sono esclusivamente realizzati ricorrendo al mercato, mentre nel caso delle attività di ricerca e sviluppo e dell'engineering, i trasferimenti sono prevalentemente orientati all'espansione dell'impresa anche se non secondario è il ricorso al mercato. Le imprese di questo raggruppamento, prevalentemente concentrate nei settori ad alta tecnologia con una dimensione aziendale prevalente nella classe delle medie imprese, presentano strategie di internazionalizzazione focalizzate sulle attività a maggiore valore aggiunto tramite l'adozione di modelli organizzativi differenziati a seconda delle attività considerate.

4. Conclusioni

La dimensione internazionale dell'attività di impresa sta assumendo una centralità (una "strategicità") che non ha mai avuto e la gestione della distanza è la nuova variabile con cui la teoria dell'impresa deve fare i conti. Questo fenomeno è legato al fatto che la proiezione internazionale come esigenza organizzativa non riguarda più da tempo una "truppa" circoscritta di grandi multinazionali, ma è diventata un fenomeno di massa che in ciascun paese coinvolge migliaia di imprese.

La soluzione del problema produttivo contempla in questa prospettiva un set di possibili soluzioni a disposizione dell'impresa, una quota crescente del quale è costituita dalla riorganizzazione delle attività su base gerarchica e dalla costituzione di accordi di collaborazione cross-country tra imprese caratterizzate da un elevato grado di complementarità delle loro attività. In termini di analisi dell'organizzazione della produzione, la questione che si pone è quella di definire un quadro completo della serie dei possibili trade off tra le diverse soluzioni del problema produttivo aperte dalla globalizzazione dei mercati.

Sul piano teorico l'analisi qui svolta si è proposta l'obiettivo di delineare un quadro adeguatamente disaggregato delle possibili soluzioni; questa analisi deve essere completata da un ulteriore approfondimento in merito alle forme attraverso cui si realizzano gli accordi di collaborazione tra le imprese (che consistono nell'esplosione di un punto specifico dello schema proposto) e da un approfondimento delle determinanti dei singoli trade off aperti di volta in volta alle decisioni (di investimento, di accordo o di acquisto) delle imprese.

Sul piano empirico, l'impiego di nuovi dati relativi ad un'indagine conoscitiva sulle dinamiche e modalità di internazionalizzazione produttiva delle medie e grandi imprese italiane, recentemente realizzata dall'ISTAT, ha consentito di otte-

nere un efficace anche se del tutto preliminare riscontro fattuale al quadro teorico delineato. A livello aggregato, i risultati dell'analisi forniscono una base empirica all'ipotesi secondo cui il sistema produttivo italiano mostra una crescente propensione all'internazionalizzazione produttiva e all'adozione di modalità organizzative più strutturate, relative a comportamenti di tipo multinazionale.

L'analisi a livello di impresa mostra la presenza di una sostanziale eterogeneità nei comportamenti che rivelano differenti soluzioni in termini dei principali trade off aperti dall'internazionalizzazione produttiva. In particolare, a fronte di una quota rilevante di imprese che hanno trasferito attività all'estero in modo generalizzato, una quota significativa ha adottato strategie più selettive, diversificando i trasferimenti per funzione aziendale o tipologie di attività. Inoltre, sostanziali differenze si riscontrano in relazione ai modelli organizzativi adottati. In questo ambito, i comportamenti delle imprese spaziano, al di là degli effetti idiosincratici, dall'impiego di forme soft di internazionalizzazione tramite il ricorso prevalente al mercato all'adozione di strategie di tipo multinazionale, passando per forme più articolate di organizzazione che comprendono, anche in funzione delle specifiche attività o funzioni trasferite, il ricorso a modalità organizzative ad hoc, incluse le partnership ed i rapporti di collaborazione.

Riferimenti bibliografici

Cantwell J. (2000), *A Survey of Theories of International Production*, in C.N. Pitelis e R. Sugden (eds.) "The Nature of the Transnational Firm", 2nd ed., New York, Routledge.

Caves R.E. (1996), *Multinational Enterprise and Economic Analysis*, New York, Cambridge University Press.

De Nardis S., Traù F. (2005), *Il modello che non c'era. L'Italia e la divisione internazionale del lavoro industriale*, Collana ICE – Fondazione Masi, Soveria Mannelli, Rubbettino.

Dunning J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading, Addison-Wesley.

Ménard C. (2004), *The Economics of Hybrid Organizations*, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160 (345-376).

Richardson G.B. (1972) *The Organisation of Industry*, *Economic Journal*, 82 (327): 883-96.

Traù F. (2003), *Structural Macroeconomic Change and the Size Pattern of Manufacturing Firms*, pp. XVI-187, Basingstoke and New York, Palgrave MacMillan.

Williamson O.E. (1993), *The Logic of Economic Organization*, in: O.E. Williamson, S.G. Winter (eds.), *The Nature of the Firm. Origins, Evolution and Development*, New York, Oxford University Press.

GLI EFFETTI DELL'OFFSHORING SULL'OCCUPAZIONE MANIFATTURIERA IN ITALIA

di Anna Maria Falzoni*

Introduzione

Recentemente il dibattito sugli effetti della globalizzazione sul mercato del lavoro si è intensificato; ne è testimonianza non solo l'attenzione dei mass media, ma anche la pubblicazione sull'argomento di rapporti istituzionali (si vedano, ad esempio, IMF, 2007; OECD, 2007 a,b) e gli interventi di noti economisti (tra i più recenti, Krugman, 2008).

Rispetto alla fase di intenso dibattito della fine degli anni '80 – inizio anni '90, conclusasi con un sostanziale consenso circa la tesi che la globalizzazione nelle sue varie forme aveva contribuito, ma limitatamente, alla dinamica dell'occupazione e salariale, la nuova fase è caratterizzata dall'idea che l'integrazione internazionale ha, e avrà in futuro, effetti significativi sull'evoluzione del mercato del lavoro. In particolare, sembra crescere la consapevolezza della necessità di "governare" la transizione, ed i connessi costi di aggiustamento, verso una nuova divisione internazionale del lavoro.

Tra i vari aspetti della globalizzazione, l'offshoring – vale a dire il decentramento all'estero di fasi del processo produttivo (e non solo), trasferite a filiali dell'impresa stessa o a produttori indipendenti – è uno di quelli che è stato oggetto di maggiore attenzione e preoccupazione per le possibili implicazioni sul mercato del lavoro. Inizialmente la pratica dell'offshoring sembrava dover incidere negativamente soprattutto sull'impiego di forza lavoro non qualificata, in cui erano intensive le fasi trasferite all'estero, di produzione di beni intermedi standardizzati e di assemblaggio. L'evoluzione recente del fenomeno, con la sua estensione ai servizi e a fasi a maggior valore aggiunto, ha messo in luce una realtà più complessa, in cui gli effetti sui settori e sulle diverse fasce della forza lavoro non è scontata.¹

Questo contributo si propone di approfondire alcune di queste problematiche. In particolare, verranno analizzati gli effetti dell'offshoring di materiali sui livelli occupazionali e sulla composizione della domanda di lavoro per qualifiche nel settore manifatturiero italiano nel periodo 1992-2003.² Dopo aver dato uno sguardo all'evoluzione dell'occupazione e della sua composizione tra lavoro qualificato e non qualificato a livello settoriale (ATECO a 2 cifre) nella sezione 2, nella sezione 3 verrà presentata e discussa la dinamica di due indicatori di intensità di offshoring calcolati sulla base delle tavole input-output (una misura "ristretta" o "intra-settoriale" e una misura "allargata" o "inter-settoriale"). Infine, nella

* Università degli Studi di Bergamo e CESPRI – Università Bocconi

¹ Per approfondire i problemi definitivi e di misurazione e consultare una dettagliata rassegna della letteratura sul fenomeno dell'offshoring, si vedano, in particolare, Crinò (2008) e OECD (2007b).

² Non rientra quindi negli obiettivi di questo lavoro l'analisi degli effetti dell'offshoring di servizi, né quella degli effetti del fenomeno sulle retribuzioni, una dimensione spesso indagata nell'ambito del dibattito sull'impatto della globalizzazione sul mercato del lavoro. I dati utilizzati per questo contributo non permettono di analizzare la dimensione salariale. Su questo specifico aspetto si può fare riferimento ad un recente contributo di Braccolini et al. (2008).

sezione 4, verranno illustrati e discussi alcuni primi risultati di un esercizio econometrico presentato in Falzoni e Tajoli (2008), dove viene stimato l'impatto dell'offshoring sui livelli e sulla composizione della domanda di lavoro. Da questi primi risultati emerge che, in linea con quanto riscontrato anche in altri paesi, l'offshoring non sembra influenzare i livelli occupazionali complessivi. Si evidenzia invece un effetto positivo, ma debolmente significativo, dell'offshoring sulla domanda relativa di lavoro qualificato. Sembra quindi emergere che la direzione di ricerca da seguire sia quella di un approfondimento delle caratteristiche del processo di riorganizzazione dell'attività produttiva che accompagna l'adozione di pratiche di offshoring, tenendo nel dovuto conto l'eterogeneità settoriale e la possibilità che l'offshoring coinvolga sempre di più fasi del processo produttivo con differenti intensità fattoriali.

1. Occupazione e composizione della domanda di lavoro nel settore manifatturiero italiano

I dati utilizzati per analizzare l'evoluzione dell'occupazione totale e per qualifiche dei settori manifatturieri italiani sono tratti dai "Conti Economici delle Imprese", pubblicati periodicamente dall'ISTAT. I dati ricavati da questa fonte, oltre a fornire i livelli occupazionali totali di 23 settori manifatturieri con disaggregazione a 2 cifre ATECO, permettono per ciascun settore una scomposizione dell'occupazione per qualifiche in due gruppi: "Dirigenti ed impiegati" e "Operai, apprendisti e lavoratori a domicilio". Pur nella consapevolezza dei limiti di una scomposizione di questo tipo, i due gruppi possono essere utilizzati come proxy rispettivamente di lavoratori "qualificati" (o colletti bianchi) e "non qualificati" (colletti blu).³

Dall'inizio degli anni Novanta, l'occupazione manifatturiera totale è diminuita leggermente, seguendo un andamento irregolare. Concentrando l'attenzione sulle imprese con più di 20 addetti, per le quali sono disponibili dati omogenei, scomponibili per qualifiche, per i settori da 17 a 36 ATECO, si rileva una diminuzione di circa il 7 per cento nell'occupazione totale nel periodo 1992-2003. Nello stesso periodo, il numero di lavoratori qualificati aumenta di circa l'1,4 per cento, mentre quello dei lavoratori non qualificati diminuisce del 12 per cento. Queste variazioni portano ad un aumento complessivo del rapporto lavoratori qualificati/lavoratori non qualificati, che passa dallo 0,40 per cento allo 0,46 per cento.

La Tabella 1 mostra come il rapporto tra lavoratori qualificati e non qualificati sia molto differenziato a livello settoriale all'interno del manifatturiero. Il ranking tra i settori non muta radicalmente tra il 1992 ed il 2003. I primi settori per impiego relativo di lavoratori qualificati sono le "Macchine per ufficio e com-

³ Questo tipo di scomposizione è in linea con quelle generalmente utilizzate anche a livello internazionale, che adottano la distinzione "production/non production" oppure "white/blue collar". Come viene spesso rilevato, il rapporto lavoratori qualificati/lavoratori non qualificati calcolato sulla base di queste categorie misura in modo solo imperfetto l'evoluzione dell'intensità di skill di un settore, sia perché tale intensità può mutare anche all'interno di ciascuna di queste grandi categorie, sia perché il tipo di occupazione e il contenuto di skill sono solo imperfettamente correlati. Tuttavia la disponibilità di indicatori alternativi è molto scarsa e comunque anche questi ultimi si prestano a numerose critiche. Per una discussione e un confronto con altri indicatori, si veda Falzoni e Tajoli (2008).

puter” e i “Prodotti chimici e fibre artificiali”. Nel 2003 troviamo al 3° posto gli “Apparecchi radiotelevisivi”, seguiti da “Coke e prodotti della raffinazione del petrolio” (che occupavano il terzo posto nel 1992). Nelle ultime posizioni della graduatoria, non sorprendentemente, troviamo invece settori tradizionali come il “Tessile, abbigliamento e cuoio”, i “Prodotti in legno”, ma anche “Gomma”, “Metalli”, “Mobili e altri manufatti”.

Rapporto lavoratori qualificati/lavoratori non qualificati per settore
(imprese con più di 20 addetti)

Codice ATECO	Denominazione settore	1992	2003	Variazione percentuale 1998-2003
15-16	Alimentari, bevande, tabacco	n.d.	0,4	n.d.
17-19	Tessile, abbigliamento, cuoio	0,19	0,3	57,89
20	Legno e prodotti in legno	0,2	0,22	10,00
21-22	Carta ed editoria	0,56	0,62	10,71
23	Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	1,04	1,35	29,81
24	Prodotti chimici e fibre artificiali	1,14	1,51	32,46
25	Gomma e prodotti in plastica	0,3	0,3	0,00
26	Altri minerali non metalliferi	0,28	0,36	28,57
27	Metalli e leghe	0,29	0,3	3,45
28	Prodotti metallici, eccetto macchine ed apparecchi	0,27	0,27	0,00
29	Macchine ed apparecchi meccanici	0,51	0,53	3,92
30	Macchine per ufficio e computer	2,7	1,53	-43,33
31	Macchine ed apparecchi elettrici n.a.c.	0,53	0,53	0,00
32	Apparecchi radiotelevisivi	0,9	1,48	64,44
33	App. medicali, di precisione, strumenti ottici ed orologi	0,8	0,89	11,25
34	Veicoli a motore e rimorchi	0,31	0,32	3,23
35	Altri mezzi di trasporto	0,47	0,59	25,53
36-37	Mobili e altri manufatti	0,28	0,3	7,14

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, Conti Economici delle Imprese, vari anni.

Tabella 1

Con l'eccezione delle “Macchine per ufficio e computer” che vedono diminuire il rapporto tra lavoratori qualificati e non qualificati⁴, la maggioranza degli altri settori mostra un incremento (Tabella 1). Le variazioni più rilevanti caratterizzano sia settori “skill-intensive” come gli “Apparecchi radiotelevisivi” e i “Prodotti chimici”, che settori tradizionali come il “Tessile, abbigliamento”. Per tutti i settori appena menzionati, l'incremento del rapporto tra lavoratori qualificati e non qualificati è determinato da una riduzione significativa della componente relativa agli “Operai ed apprendisti” a fronte di una sostanziale stabilità della componente dei “Dirigenti ed impiegati”. Vi sono però anche settori, come quello dei “Prodotti in legno” e quello degli “Apparecchi medicali e di precisione”, che vedono aumentare la “skill-intensity” in presenza di variazioni positive dell'occupazione non qualificata.

Il trend generalizzato di aumento del rapporto lavoratori qualificati/lavoratori non qualificati nasconde quindi andamenti differenziati della consistenza delle diverse categorie, frutto di processi di riorganizzazione del processo produttivo molto diversi. Uno di questi è rappresentato dal ricorso all'offshoring che viene trattato nella sezione successiva.

⁴ Questo settore ha vissuto un profondo processo di ristrutturazione che ne ha ridimensionato significativamente la consistenza in termini di addetti, dimezzando il numero dei lavoratori non qualificati e riducendo ad un terzo quello di “Dirigenti ed impiegati”.

2. L'offshoring

Come anticipato nell'introduzione, l'indicatore utilizzato in questo contributo per analizzare il fenomeno della frammentazione internazionale della produzione è l'intensità di offshoring, calcolata utilizzando le tavole input-output pubblicate dall'ISTAT (anni 1992-2003). Analogamente a quanto illustrato nel contributo di Crinò in questo stesso volume, le matrici di importazione⁵ costituiscono la fonte principale, in quanto forniscono, per ciascun settore ATECO a 2 cifre, il valore di tutti i diversi beni intermedi e di tutti i diversi servizi acquistati dall'estero in un dato anno. Come sottolineato in diversi contributi (si vedano, tra gli altri, Daveri e Iona-Lasinio, 2008 e Horgos, 2007), la disponibilità delle matrici di importazione permette di calcolare una misura diretta di offshoring ed evita di dover ricorrere a stime che risultano inevitabilmente influenzate dall'andamento delle importazioni totali come in Feenstra e Hanson (1999, 2003).

L'indicatore di offshoring misura la quota dei beni intermedi importati sul totale degli input acquistati da ciascun settore ed è costruito come

$$OFF_{it} = (\sum_k M_{ikt})/II_{it} \quad [1]$$

dove M_{ikt} sono le importazioni di beni intermedi k da parte del settore i nell'anno t , mentre II_{it} sono gli acquisti totali di input acquistati sia sul mercato domestico sia dall'estero.

Seguendo Feenstra e Hanson (1999, 2003), si possono costruire due misure di offshoring di materiali: una "misura allargata" (o "inter-settoriale") che al numeratore dell'espressione [1] include anche le importazioni di beni intermedi prodotti da settori diversi da quello a cui si riferisce l'indicatore; ed una "misura ristretta" (o "intra-settoriale") che include solo le importazioni di beni intermedi prodotti da quello stesso settore, e viene quindi costruita utilizzando le celle lungo la diagonale principale della matrice di importazione. La "misura ristretta" viene generalmente preferita come indicatore più diretto di frammentazione internazionale della produzione, poiché misura il trasferimento all'estero di fasi del processo produttivo precedentemente svolte all'interno dell'impresa (o che avrebbero potuto essere svolte all'interno dell'impresa). La "misura allargata" comprende invece l'importazione di input da tutti i settori produttivi, dalle materie prime, ai macchinari, ai componenti, ecc., quindi input il cui approvvigionamento nella maggior parte dei casi avviene strutturalmente all'esterno dell'impresa. E' vero tuttavia che la preferenza dell'uno o dell'altro indicatore è questione piuttosto controversa. Nel caso dell'uso delle tavole input-output ad elevata aggregazione settoriale (ATECO a 2 cifre), la "misura ristretta" sembra comunque preferibile.

Considerando l'insieme del settore manifatturiero, la "misura allargata" di offshoring mostra un trend crescente, passando dal 18,34 per cento nel 1992 al 24,62 per cento nel 2003. La "misura ristretta" rimane relativamente costante nel periodo, passando da un 10,98 per cento nel 1992, ad un massimo del 12,05 per cento nel 1994, con un lieve declino negli ultimi anni del periodo considerato, fino ad un 11 per cento.

Il quadro risulta decisamente più variegato quando si prendono in considerazione i singoli settori (Tabella 2). In media, nel periodo 1992-2003, i setto-

⁵ Le matrici sono disponibili sul sito http://www.istat.it/dati/dataset/20061023_00/.

ri ai primi 3 posti per intensità di offshoring in termini della misura allargata sono “Macchine per ufficio e computer”, “Prodotti chimici e fibre artificiali”, e “Apparecchi radiotelevisivi”; mentre in termini della misura ristretta sono “Prodotti chimici e fibre artificiali”, “Metalli e leghe” e “Apparecchi radiotelevisivi”.

Indicatori di offshoring per settore
(valori percentuali)

Codice ATECO	Denominazione settore	1992-2003			1992-2003		
		1992	2003	Variazione	1992	2003	Variazione
		Offshoring di materiali "misura ristretta"			Offshoring di materiali "misura allargata"		
15-16	Alimentari, bevande, tabacco	5,36	6,83	27,43	6,31	9,61	52,30
17-19	Tessile, abbigliamento, cuoio	9,06	12,22	34,88	12,78	21,43	67,68
20	Legno e prodotti in legno	18,38	10,49	-42,93	19,64	14,41	-26,63
21-22	Carta ed editoria	12,5	8,48	-32,16	14,4	19,51	35,49
23	Coke e prodotti della raffinazione del petrolio	7,48	4,55	-39,17	8,78	7,04	-19,82
24	Prodotti chimici e fibre artificiali	27,05	34,37	27,06	31,35	43,51	38,79
25	Gomma e prodotti in plastica	4,29	2,84	-33,80	26,02	28,11	8,03
26	Altri minerali non metalliferi	1,94	2,47	27,32	4,87	8,99	84,60
27	Metalli e leghe	20,91	25,25	20,76	23,25	29,21	25,63
28	Prodotti metallici, eccetto macchine ed apparecchi	1,13	1,21	7,08	12,4	15,81	27,50
29	Macchine ed apparecchi meccanici	7,64	7,59	-0,65	16,8	14,97	-10,89
30	Macchine per ufficio e computer	24,23	8,45	-65,13	53,67	54,81	2,12
31	Macchine ed apparecchi elettrici n.a.c.	9,01	7,15	-20,64	16,47	20,99	27,44
32	Apparecchi radiotelevisivi	15,11	23,24	53,81	18,7	46,26	147,38
33	App. medicali, di precisione, strumenti ottici ed orologi	11,84	11,27	-4,81	17,01	29,6	74,02
34	Veicoli a motore e rimorchi	6,73	15,04	123,48	14,41	29,79	106,73
35	Altri mezzi di trasporto	13,25	11,35	-14,34	20,41	27,7	35,72
36-37	Mobili e altri manufatti	1,68	2,12	26,19	12,89	21,52	66,95

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT, Tavole input-output, vari anni.

Tabella 2

Malgrado la notevole differenziazione nell'evoluzione dell'intensità di offshoring, nel periodo considerato l'ordinamento dei settori non cambia radicalmente. Contrariamente all'evidenza aneddotica, ma in linea con quanto emerge anche per gli altri paesi avanzati (si vedano IMF, 2007 e De Backer e Yamano, 2007)⁶, in Italia la frammentazione internazionale della produzione, come misurata dalle tavole input-output, caratterizza i settori ad alta tecnologia e/o quelli ad elevate economie di scala piuttosto che le produzioni tradizionali a bassa intensità di lavoro qualificato, tipiche del modello di specializzazione italiano.

Ci possono essere diverse ragioni di questo fenomeno. L'intensità di offshoring può indicare non solo (o non specificamente) la ricerca di vantaggi derivanti dal basso costo del lavoro attraverso la frammentazione della produzione, ma può essere anche manifestazione della debolezza dell'Italia nei settori ad alta tecnologia e ad elevate economie di scala e del bisogno di importare dall'estero componenti complessi e sofisticati. Diversa è l'interpretazione suggerita nel World Economic Outlook del Fondo Monetario Internazionale (IMF, 2007, capitolo 5),

⁶ Secondo i calcoli del Fondo Monetario Internazionale (IMF, 2007), l'aumento dell'offshoring nei paesi avanzati è stato guidato principalmente dall'importazione di input "skilled" piuttosto che "unskilled".

dove il fatto che l'incremento dell'intensità di offshoring derivi dalla crescita delle importazioni di beni intermedi "skilled" piuttosto che "unskilled" è messa in relazione ai vantaggi comparati dei paesi avanzati. In quella sede si formula l'ipotesi che, coerentemente con il modello di specializzazione dei paesi industrializzati nei settori ad elevato contenuto di capitale umano e tecnologia, i beni prodotti nei settori tradizionali è più probabile siano importati come beni finali piuttosto che come beni intermedi.

3. L'impatto dell'offshoring su livelli e composizione della domanda di lavoro: alcune prime evidenze

In questa sezione vengono illustrati e discussi alcuni primi risultati di un esercizio econometrico presentato in Falzoni e Tajoli (2008), dove viene stimato l'impatto dell'offshoring sui livelli e sulla composizione della domanda di lavoro nel settore manifatturiero italiano nel periodo 1992-2003.⁷

Il primo quesito a cui cerca di rispondere il lavoro è se l'offshoring abbia un impatto, e se sì di che segno, sui livelli occupazionali del settore manifatturiero. La specificazione stimata è la seguente, derivata da un modello di domanda di lavoro condizionata:

$$L_{it} = \beta_0 + \beta_1 W_{it} + \beta_2 Y_{it} + \beta_3 (K_{it}/Y_{it}) + \beta_4 OFF_{it} + \beta_5 X_{it} + \beta_{it} \quad [2]$$

dove L_{it} è l'occupazione nel settore i al tempo t , W è la remunerazione per addetto, Y è la produzione, K sono gli investimenti fissi, OFF è l'indicatore di offshoring (a seconda dei casi "ristretto" o "allargato") e X è un set di variabili di controllo che include alcune misure di integrazione internazionale, come importazioni ed esportazioni totali.⁸ Tutte le variabili sono trasformate in logaritmi e l'equazione [2] è stimata in livelli.

Come mostra la Tabella 3 e in linea con i risultati ottenuti in altri lavori (si vedano ad esempio Hijzen e Swaim, 2008, Bertoli, 2008 e Costa e Ferri, 2007⁹), l'offshoring non sembra avere un effetto significativo sulla domanda complessiva di lavoro. Mentre le variabili di controllo evidenziano segni coerenti con le attese e significativi, il coefficiente dell'offshoring "ristretto" è negativo, ma in nessun caso significativo, e quello dell'offshoring "allargato" è debolmente significativo, ma cambia segno (da negativo a positivo) se si passa da una specificazione statica ad una dinamica.

⁷ Si rimanda a Falzoni e Tajoli (2008) per i dettagli del modello empirico stimato e la discussione dei risultati delle diverse specificazioni testate.

⁸ Ad esclusione della misura di offshoring, i dati delle diverse variabili sono tratti dal database STAN dell'OECD.

⁹ I lavori di Bertoli (2008), che utilizza dati settoriali, e di Costa e Ferri (2007), che utilizzano dati a livello d'impresa, oltre a confermare l'assenza di effetti diretti significativi dell'offshoring sulla domanda di lavoro in Italia, mettono in luce la presenza di effetti negativi indiretti, a livello intersettoriale.

Occupazione totale e offshoring
(Risultati delle regressioni con variabile dipendente: In numero totale occupati)

	(1) LSDV	(2) LSDV	(3) LSDV	(4) A-B	(5) A-B
lnOFF – ristretto	-0,01	(0,02)	-0,03 (0,02)	-0,01 (0,01)	
lnOFF – allargato		-0,05 (0,03)*			0,03 (0,02)*
ln(K/Y)	0,08 (0,02)***	0,08 (0,02)***	0,09 (0,02)***	0,03 (0,01)***	0,03 (0,01)***
lnY	0,47 (0,07)***	0,47 (0,07)***	0,34 (0,06)***	0,33 (0,03)***	0,34 (0,03)***
lnW	-0,85 (0,05)***	-0,84 (0,06)***	-0,66 (0,07)***	-0,91 (0,03)***	-0,92 (0,03)***
lnImport	-0,001 (0,04)	0,01 (0,04)	0,03 (0,03)	-0,07 (0,02)***	-0,09 (0,02)***
lnExport	-0,001 (0,05)	0,01 (0,04)	-0,003 (0,03)	-0,08 (0,02)***	-0,09 (0,02)***
lnOccupati(-1)			0,34 (0,06)***	0,09 (0,03)***	0,08 (0,03)***
N. osservazioni	197	197	179	161	161
N. settori	18	18	18	18	18
R-quadro	0,71	0,71	0,89		
ABII (p-Value)				0,0433	0,075

Nota: Standard error robusti ed eteroschedastici in parentesi. I coefficienti con ***, **, * sono significativi rispettivamente ai livelli 99%, 95% e 90%. LSDV indica il metodo di stima "least squares dummy variables", e A-B indica le stime ottenute con il metodo per i panel dinamici Arellano-Bond. I valori riportati per il test ABII sono i "p-values" del test di Arellano-Bond che fissa l'autocovarianza nei residui di ordine due uguale a 0.
Fonte: Falzoni e Tajoli (2008)

Tabella 3

I risultati non conclusivi circa l'impatto dell'offshoring sui livelli occupazionali non sorprendono: con dati settoriali possono essere presenti effetti di composizione tra settori e all'interno di uno stesso settore. La perdita di posti di lavoro causata dalla delocalizzazione di fasi di produzione all'estero può essere più che compensata da nuovi posti di lavoro creati in seguito all'aumento dei volumi di produzione, qualora i guadagni di produttività derivanti dall'offshoring siano sufficientemente elevati. In presenza di questo tipo di dinamica, è plausibile aspettarsi che l'offshoring influenzi la composizione della domanda di lavoro tra lavoratori qualificati e non qualificati.

Per testare questa ipotesi, viene stimata una domanda relativa di lavoro derivata da una funzione di produzione di breve periodo in cui due tipi di lavoro – qualificato e non qualificato – rappresentano i fattori produttivi variabili, mentre il capitale è un fattore quasi fisso. L'indicatore del livello di offshoring viene inserito come parametro che può modificare la posizione della domanda relativa di lavoro qualificato.

L'equazione stimata è la seguente:

$$S_{it} = \beta_0 + \mu_i + \tau_t + \beta_1 Y_{it} + \beta_2 (K_{it}/Y_{it}) + \beta_3 OFF_{it} + \beta_4 X_{it} + \xi_{it} \quad [3]$$

dove S_{it} è il rapporto tra lavoratori qualificati (S_{sk}) e lavoratori non qualificati (S_{unsk}) occupati nel settore i al tempo t , μ_i e τ_t sono gli effetti fissi settoriali e temporali e le rimanenti variabili esplicative sono definite come nell'espressione [2].¹⁰

¹⁰ Gli effetti fissi temporali vengono introdotti come proxy delle variazioni nel tempo dei salari relativi dei lavoratori qualificati e non qualificati. In assenza di dati sui salari per le diverse categorie di lavoratori, questa è una proxy usata frequentemente in letteratura.

I risultati delle stime sono presentati nella Tabella 4. Concentrando l'attenzione sulla nostra variabile di interesse, l'indicatore di offshoring "ristretto", si può notare che nelle diverse specificazioni l'indice risulta positivo, ma significativo solo in due casi. In particolare, quando nella specificazione vengono inclusi come controlli la consistenza (in termini di addetti) della presenza di imprese a capitale estero (FDIin), un termine interagito tra quest'ultima e l'indicatore di offshoring e una variabile che misura la variazione degli addetti totali del settore nel periodo. Queste variabili sembrano cogliere la presenza di rilevanti processi di ristrutturazione in specifici settori, anche attraverso l'acquisizione da parte di imprese straniere. Questi processi possono, infatti, influenzare la propensione ad adottare pratiche di offshoring da parte delle imprese.

Questi primi risultati, in linea anche con quelli di Antonietti e Antonioli (2008) che utilizzano però dati a livello d'impresa, sembrano suggerire la necessità di ulteriori test che tengano nel dovuto conto l'eterogeneità a livello settoriale e la possibilità che l'offshoring coinvolga sempre di più fasi del processo produttivo con differenti intensità fattoriali.

Domanda relativa di lavoro qualificato e offshoring
(Risultati delle regressioni con variabile dipendente:
 $\ln(S=\text{rapporto lavoratori qualificati/lavoratori non qualificati})$)

	(1) LSDV	(2) LSDV	(3) A-B	(4) A-B	(5) A-B	(6) A-B
lnOFF - ristretto	0,04 (0,04)	0,06 (0,05)	0,10 (0,07)	0,08 (0,06)	0,10 (0,06)*	0,11 (0,05)**
ln(K/Y)	0,29 (0,11)***	0,30 (0,13)***	0,38 (0,15)**	0,37 (0,14)***	0,38 (0,15)**	0,25 (0,08)***
lnY	0,25 (0,15)	0,30 (0,17)*	0,59 (0,29)**	0,59 (0,29)**	0,57 (0,29)**	0,53 (0,32)*
lnR&D		-0,02 (0,03)	-0,01 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)	-0,02 (0,02)
lnImport		-0,06 (0,09)	-0,29 (0,12)**	-0,33 (0,15)**	-0,29 (0,12)**	-0,27 (0,12)**
lnIDEentrata				0,04 (0,03)		
lnIDEuscita				-0,02 (0,04)		
lnIDEentrata*lnOFF - ristretto					0,02 (0,01)*	0,01 (0,01)
ln(totale occupati)						5,44 (3,92)
lnS(-1)	0,41 (0,17)**	0,41 (0,17)**	0,36 (0,21)*	0,34 (0,20)*	0,37 (0,21)*	0,41 (0,22)*
Effetti fissi temporali	si	si				si
N. osservazioni	179	179	161	161	161	161
N. settori	18	18	18	18	18	18
R-quadro (totale)	0,59	0,48				
R-quadro (within)	0,30	0,30				
R-quadro (between)	0,59	0,46				
AB II (p-value)			0,3900	0,4515	0,4122	0,8750

Nota: Standard error robusti ed eteroschedastici in parentesi. I coefficienti con ***, **, * sono significativi rispettivamente ai livelli 99%, 95% e 90%. LSDV indica il metodo di stima "least squares dummy variables", e A-B indica le stime ottenute con il metodo per i panel dinamici Arellano-Bond.

Fonte: Falzoni e Tajoli (2008)

Tabella 4

Riferimenti bibliografici

Antonietti R. e Antonioli D. (2008), *The impact of production offshoring on the skill composition of manufacturing firms: Evidence from Italy*, Università di Bologna, mimeo.

Bertoli S. (2008), *The impact of material offshoring on employment in the Italian manufacturing industries: The relevance of intersectoral effects*, mimeo.

Broccolini C., Lo Turco A., Presbitero A. e Staffolani S. (2008), *Individual earnings, international outsourcing and technological change. Evidence from Italy*, Centro Studi Luca d'Agliano, Development Studies Working Paper No. 242, April.

Costa S. e Ferri G. (2007), *The determinants and employment effects of international outsourcing: the case of Italy*, SERIES Working Paper No. 16.

Crinò R. (2008), *Offshoring, Multinationals and Labor Market: A Review of the Empirical Literature*, "Journal of Economic Survey", in corso di pubblicazione.

Daveri F., and Iona-Lasinio C. (2008), *Offshoring and productivity growth in the Italian manufacturing industries*, CESifo Working Paper No. 2288, April.

De Backer K. e Yamano N. (2007), *The measurement of globalisation using international input-output tables*, OECD, STI Working Paper No. 2007/8.

Falzoni A.M. e Tajoli L. (2008), *Offshoring and the skill composition of employment in the Italian manufacturing industries*, UniCredit Group Research Paper, in corso di pubblicazione.

Feenstra R.C. e Hanson G.H. (1999), *The Impact of Outsourcing and High-Technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990*, The Quarterly Journal of Economics 114(3): 907-940

Feenstra R.C. e Hanson G.H. (2003), *Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages*, in "Handbook of International Trade", a cura di K. Choi e J. Harrigan, Basil Blackwell

Helg R. e Tajoli L. (2005). *Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor*. "North American Journal of Economics and Finance", 16, 233-254.

Hijzen A. e Swaim P. (2007) *Does offshoring reduce industry employment?* "National Institute Economic Review", 201, 86-96.

Hijzen A. (2005), *A Bird's Eye View of International Outsourcing: Data, Measurement and Labor Demand Effects*, "Economie Internationale", CEPII research center, issue 4Q, 45-63.

Horgos D. (2007), *Labor market effects of international outsourcing: How measurement matters*, Discussion Paper No. 62, Department of Economics, Helmut Schmidt University, Hamburg.

IMF (2007), *World Economic Outlook*, April.

Krugman P. (2008), *Trade and wages, reconsidered*, Brookings Papers on Economic Activity, Spring Conference.

OECD (2007a), *OECD Employment Outlook*, OECD, Parigi

OECD (2007b), *Offshoring and Employment: Trends and Impacts*, OECD, Parigi

STRUTTURA ED EVOLUZIONE DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ESPORTATRICI VERSO CINA E INDIA NEL PERIODO 1998-2005

di Paola Anitori *

Premessa.

Nel corso dell'ultimo decennio, la crescita complessiva del commercio mondiale di manufatti è stata sostenuta essenzialmente dalle economie emergenti, in particolare da quelle asiatiche. Tra queste la Cina e l'India hanno focalizzato l'attenzione per la forte e costante espansione economica, nettamente superiore alla media mondiale, e per l'importanza che hanno acquisito non solo come mercati di approvvigionamento ma anche come mercati di sbocco per le economie più avanzate. Sebbene la loro affermazione sulla scena mondiale si sia inizialmente caratterizzata solo per il basso costo del lavoro e per la conseguente competitività di prezzo delle proprie merci, i due paesi, oltre a figurare tra i principali destinatari degli investimenti diretti esteri mondiali, hanno acquisito un ruolo da volano anche rispetto alle altre economie del Sud-Est asiatico. Del loro dinamismo - che ha dato impulso ad una domanda internazionale in netto rallentamento - avrebbero beneficiato in primis i paesi dell'area dell'euro i quali avrebbero compensato parzialmente la perdita della loro quota di mercato mondiale (ECB, 2008). Tra i partner commerciali più importanti di Cina e India, infatti, figura l'Unione europea e, in particolare, i paesi dell'Uem tra cui spiccano le rilevanti performance su quegli stessi mercati della Germania e, in misura minore, della Francia.

L'Italia mostra ritardi nel cogliere l'enorme opportunità offerta dai due mercati asiatici: le nostre quote di mercato sulle esportazioni mondiali verso i due paesi, infatti, diminuiscono più rapidamente di quanto accade ad altre economie avanzate e le imprese italiane sembrano soffrire dei noti problemi dimensionali e organizzativi che rendono difficile un riposizionamento rapido su mercati non di prossimità; inoltre, gli IDE in uscita, sia nel complesso sia verso tali destinazioni, stentano a decollare specie se confrontati con gli investimenti ivi effettuati dai nostri diretti concorrenti. Parte delle difficoltà del nostro paese sarebbero riconducibili alla sostanziale similarità nella specializzazione tra il nostro sistema produttivo e quello di Cina e India, similarità che schiaccerebbe le nostre produzioni sotto il peso di una impari concorrenza di prezzo.

Pur tuttavia, anche per l'Italia, come per il resto dei paesi Ue, le importazioni e le esportazioni da e verso i due paesi crescono a ritmi assai più elevati di quanto registrato per i flussi totali e il loro peso sul nostro interscambio sembra destinato a crescere molto velocemente. Una simile prospettiva apre evidentemente scenari e opportunità nuove per gli esportatori italiani, se essi riusciranno a penetrare con maggiore continuità quei mercati. Per tali ragioni, può essere rilevante la possibilità di ricondurre le recenti dinamiche dell'interscambio con Cina e India alle caratteristiche strutturali, alla specializzazione e al grado di apertura internazionale delle imprese esportatrici verso i due paesi.

Il presente articolo intende offrire un contributo all'analisi illustrando le caratteristiche delle imprese manifatturiere italiane impegnate sui mercati cinese

* Ricercatrice ISTAT - Statistiche del commercio con l'estero. L'autrice resta la sola responsabile di quanto riportato nell'articolo.

e indiano tra il 1998 ed il 2005. Attraverso il link tra l'archivio statistico delle imprese attive dell'Istat (archivio ASIA) e le informazioni per impresa derivanti dalle rilevazioni del commercio con l'estero, viene analizzato il profilo dei nostri esportatori su ciascuno dei due mercati tracciandone similarità e differenze sia in funzione della diversificazione settoriale dell'offerta sia in relazione alla continuità con cui realizzano il presidio di quei mercati.

1. L'interscambio con la Cina e l'India e la struttura delle imprese manifatturiere attive sui due mercati

1.1 La recente evoluzione dell'interscambio dell'Italia verso la Cina e l'India

Nel periodo 1998-2007 le quote dell'Italia sul totale delle esportazioni mondiali si sono progressivamente deteriorate (tavola 1); tale deterioramento, che risulta nel complesso generalizzato rispetto ai più importanti mercati di sbocco (Istat-Ice, 2008), ha riguardato anche le quote delle nostre esportazioni verso la Cina e verso l'India. In particolare, con riferimento a questi due paesi, l'entità della riduzione è stata senza dubbio più marcata per l'India: tuttavia, mentre la quota nel mercato indiano si è ridotta repentinamente nel 1999, dal 2000 in poi si è mantenuta praticamente inalterata facendo segnare un consistente recupero nel 2007, la quota verso la Cina dopo aver dato segnali di una lieve ripresa tra il 2001 e il 2002 ha evidenziato un deterioramento progressivo regolare.

Quote dell'Italia sulle esportazioni mondiali verso Cina e India. Anni 1998-2007
(quote percentuali)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007(a)
Cina	1,3	1,2	1,0	1,3	1,4	1,2	1,1	1,0	0,9	1,0
India	2,8	1,8	2,1	2,2	2,2	2,2	2,1	2,1	2,2	2,5
Mondo	4,5	4,2	3,7	4,0	4,0	3,9	3,9	3,6	3,5	3,6

(a) dato provvisorio calcolato sul periodo gen-nov 2007
Fonte:elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 1

Pur tuttavia, l'interscambio con questi paesi ha mostrato ritmi di crescita molto sostenuti, sebbene il peso relativo dei due mercati sulle importazioni e sulle esportazioni italiane sia ancora piuttosto marginale. In particolare, rispetto al 1998, nel 2007 il valore delle esportazioni verso il mercato cinese è più che triplicato mentre quello delle importazioni è addirittura quintuplicato (tavola 2). Anche con riferimento al mercato indiano, nonostante in termini assoluti i flussi siano di entità nettamente più contenuta rispetto alla Cina, la dinamica è stata molto forte e con una netta accelerazione a partire dal 2003: le esportazioni sono cresciute complessivamente di circa tre volte, mentre le importazioni sono aumentate di due volte e mezzo.

Nel complesso, sono le importazioni ad aver segnato incrementi eccezionali: il loro peso complessivo sul totale importato è passato nel periodo osservato dal 2,9 al 6,8 per cento, mentre la quota delle esportazioni verso i due mercati – nettamente più contenuta – è passata comunque dall'1,3 per cento registrato all'inizio del periodo al 2,6 per cento nel 2007. In termini di valore si tratta, a fine periodo, di poco più di 25 miliardi di euro all'importazione e di circa 9,3 miliardi di euro all'esportazione.

Interscambio dell'Italia con Cina e India. Anni 1998-2007
(Valori in milioni di euro-eurolire nel 1998)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007(a)
ESPORTAZIONI										
Cina	1.842	1.834	2.380	3.275	4.017	3.850	4.448	4.603	5.686	6.311
Indice 1998=100	100,0	99,6	129,2	177,7	218,1	209,0	241,4	249,9	308,6	342,5
India	971	770	1.007	1.034	1.034	1.097	1.273	1.679	2.166	3.010
Indice 1998=100	100,0	79,3	103,8	106,6	106,5	113,0	131,2	172,9	223,1	310,0
Totale	2.813	2.604	3.388	4.309	5.052	4.947	5.722	6.282	7.852	9.321
% sul totale esportazioni	1,3	1,2	1,3	1,6	1,9	1,9	2,0	2,1	2,4	2,6
IMPORTAZIONI										
Cina	4.342	5.001	7.028	7.484	8.307	9.553	11.828	14.135	17.911	21.764
Indice 1998=100	100,0	115,2	161,9	172,4	191,3	220,0	272,4	325,5	412,5	501,3
India	1.271	1.221	1.626	1.668	1.587	1.682	2.027	2.201	2.976	3.394
Indice 1998=100	100,0	96,1	127,9	131,2	124,9	132,4	159,5	173,2	234,2	267,1
Totale	5.613	6.222	8.653	9.152	9.894	11.235	13.855	16.335	20.886	25.158
% sul totale importazioni	2,9	3,0	3,3	3,5	3,8	4,3	4,9	5,3	5,9	6,8

(a) Dati provvisori

Fonte: ISTAT-Statistiche del commercio con l'estero

Tavola 2

1.2 La struttura delle imprese manifatturiere esportatrici verso Cina e India

Gli elementi appena delineati sono la risultante di comportamenti soggettivi fortemente eterogenei delle nostre imprese, di difficile stilizzazione; tuttavia, la analisi dei comportamenti individuali delle imprese consente di individuare alcune regolarità significative, utili a comprendere meglio i punti di forza e di debolezza della capacità competitiva del nostro paese sui due mercati.

Tra il 1998 ed il 2005 le imprese manifatturiere italiane che hanno esportato verso la Cina e l'India sono passate da poco più di settemila a circa dodici mila unità (tavola 3). La loro quota sul totale delle imprese esportatrici della manifattura è cresciuta sensibilmente passando dal 7,2 per cento del 1998 al 12,3 per cento del 2005; in termini di occupazione il loro peso rappresentava, all'inizio del periodo, oltre un terzo degli addetti complessivi e, nel 2005, oltre il 43 per cento. Ciò nonostante la loro dimensione media, pur essendo sensibilmente superiore alla media del complesso degli esportatori della manifattura, si è ridotta visibilmente passando dagli iniziali 154 addetti a 107 addetti per impresa¹.

Si tratta di imprese che, nel complesso, coprono una percentuale crescente dell'export manifatturiero nazionale: tale quota, pari a circa il 53 per cento nel 1998, si è costantemente incrementata fino a raggiungere nel 2005 il 67,4 per cento. Ciò nonostante, le esportazioni verso Cina e India hanno un peso sulle esportazioni manifatturiere che, pur manifestando una vivace dinamica, risulta ancora piuttosto esiguo: esso supera, infatti, il 3 per cento solo a partire dal 2003.

¹ Tale elemento, tuttavia, non è da considerarsi inusuale, soprattutto con riferimento a mercati relativamente nuovi e in rapida crescita verso i quali l'età media di "ingresso" delle imprese è di solito sensibilmente contenuta.

Imprese, addetti e valore delle esportazioni delle imprese manifatturiere. Anni 1998-2005
(valori in milioni di euro-eurolire nel 1998)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTALE ESPORTATRICI								
N. imprese	97.743	95.737	98.392	97.767	98.484	98.244	97.400	95.056
Addetti (000)	3.006	2.973	3.012	3.018	3.075	2.972	2.908	2.852
Dimensione media (a)	30,8	31,1	30,6	30,9	31,2	30,3	29,9	30,0
Esportazioni	185.287	185.231	212.277	225.998	223.098	220.445	237.277	247.430
ESPORTATRICI VERSO CINA E INDIA								
N. imprese	7.032	7.071	7.848	8.378	9.372	10.220	10.794	11.701
% sul totale esportatrici	7,2	7,4	8,0	8,6	9,5	10,4	11,1	12,3
Addetti (000)	1.085	1.058	1.090	1.115	1.165	1.212	1.227	1.251
% sul totale esportatrici	36,1	35,6	36,2	36,9	37,9	40,8	42,2	43,9
Dimensione media (a)	154,2	149,7	138,9	133,0	124,3	118,6	113,7	106,9
Esportazioni	99.584	100.848	120.559	129.224	120.149	136.655	153.693	166.817
% sul totale esportatrici	53,7	54,4	56,8	57,2	53,9	62,0	64,8	67,4
Esportazioni verso Cina e India	2.403	2.151	2.816	3.510	3.430	4.243	4.894	5.288
% sul totale	2,4	2,1	2,3	2,7	2,9	3,1	3,2	3,2

(a) In termini di addetti

Fonte: ISTAT-Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 3

La distribuzione di queste imprese per classi di addetti (tavola 4) evidenzia come già nel 1998 circa il 58 per cento delle esportatrici verso i due paesi asiatici fosse costituito da piccole imprese (da 1 a 49 addetti) e appena un dieci per cento raggruppasse gli operatori sopra i 250 addetti. In aggiunta, oltre un terzo del totale apparteneva ai comparti dell'offerta specializzata, oltre un quarto era classificata tra quelli ad elevate economie di scala e poco meno del quaranta per cento svolgeva la propria attività in uno dei comparti della manifattura tradizionale. Esigua (circa l'8 per cento) invece la quota delle imprese attive nel settore ad alta intensità di ricerca e sviluppo².

Nel corso del tempo tale struttura si è modificata solo marginalmente e in modo asimmetrico: da un lato, infatti, è cresciuto di tre punti percentuali il peso delle piccole imprese a scapito delle classi dimensionali superiori, e ciò dà conto della riduzione della dimensione media complessiva cui si accennava in precedenza. Dall'altro lato è aumentata lievemente, ma in progressione, la quota delle imprese dei comparti ad elevate economie di scala e ad alta intensità di R&S a scapito dei comparti dell'offerta specializzata. Infine, una costante flessione, solo parzialmente recuperata nel 2005, si è registrata nei comparti della manifattura tradizionale.

L'apparente contraddizione tra la riduzione dimensionale e l'aumento della presenza di esportatori nelle classi a maggiore intensità tecnologica e ad elevate economie di scala, potrebbe indicare la presenza di imprese specializzate in lavorazioni in conto terzi (per le quali, notoriamente, non sono indispensabili dimen-

² Secondo la classificazione proposta da Pavitt (Pavitt K., 1984) i comparti ad alta intensità di R&S includono: macchine per ufficio, computer, apparecchi per le telecomunicazioni, apparecchi ottici, farmaceutica, aeromobili e veicoli spaziali. I comparti ad elevate economie di scala comprendono: le industrie della carta, dei petroliferi raffinati, della chimica, della gomma e materie plastiche e dei metalli. I comparti dell'offerta specializzata comprendono le industrie della meccanica, degli apparecchi elettrici e di precisione e parte dei mezzi di trasporto. Infine l'industria tradizionale include le attività riconducibili al cosiddetto "made in Italy" (tessili, mobili, cuoio, abbigliamento ecc.).

sioni elevate), e/o di aziende di media grandezza inserite in gruppi societari molto orientati su tali mercati, le quali godrebbero dei vantaggi dovuti ad assetti organizzativi più articolati ed efficienti.

**Imprese e esportazioni delle imprese manifatturiere esportatrici verso la Cina e l'India.
Anni 1998-2005**
(composizione percentuale)

CLASSE DI ADDETTI, SETTORE E FATTURATO ALL'ESPORTAZIONE	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Classe di addetti	NUMERO IMPRESE								ESPORTAZIONI VERSO CINA E INDIA							
1--9	14,3	13,3	14,8	14,2	16,2	16,2	17,0	17,4	3,8	3,4	4,5	4,1	4,2	3,5	3,8	4,2
10--49	44,5	45,0	44,3	44,7	44,8	44,6	44,6	45,0	13,4	15,8	17,9	17,4	15,3	14,3	15,6	15,1
50--249	30,8	31,4	30,9	31,2	30,1	30,6	29,9	29,7	30,0	31,2	29,4	31,3	32,8	32,6	33,3	35,2
oltre 249	10,4	10,3	9,9	9,9	9,0	8,6	8,5	7,9	52,8	49,6	48,2	47,3	47,7	49,7	47,3	45,6
Classe di intensità tecnologica																
Alta intensità di ricerca e sviluppo																
	7,4	8,1	8,3	8,2	8,5	8,4	8,3	8,3	14,6	14,6	14,3	14,9	13,5	13,1	13,0	10,7
Elevate economie di scala	21,5	22,3	22,0	22,1	21,5	22,3	22,4	22,2	20,8	23,0	21,3	21,1	19,6	23,4	25,5	26,8
Offerta specializzata	31,7	31,3	31,1	31,7	31,8	30,8	30,5	30,1	47,3	44,9	46,3	46,8	50,4	48,0	44,9	45,5
Industria tradizionale	39,4	38,3	38,7	38,0	38,2	38,4	38,7	39,4	17,4	17,6	18,1	17,3	16,5	15,5	16,6	16,9
Classe di fatturato all'esportazione (a)																
Fino a 35 mila	3,8	3,8	3,4	3,4	4,0	3,6	3,9	4,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
da 35 mila a 300 mila	10,2	10,5	10,5	10,1	12,4	12,1	12,8	11,4	0,8	0,9	0,7	0,6	0,8	0,7	0,7	0,6
da 300 mila a 1.500 mila	23,6	23,2	22,5	22,1	23,2	23,5	22,0	23,3	4,0	4,7	4,0	3,4	4,0	3,5	3,1	3,2
oltre 1.500 mila	62,3	62,6	63,7	64,3	60,4	60,8	61,2	61,0	95,1	94,4	95,2	95,9	95,1	95,7	96,1	96,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) in euro - eurolire fino al 1998

Fonte: ISTAT-Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 4

Nel complesso, nonostante le dimensioni contenute, la maggior parte degli esportatori si colloca nelle classi di fatturato relativamente più elevate: oltre i due terzi di essi vanta, infatti, un fatturato esportato verso Cina e India di almeno 1,5 milioni di euro annui mentre il 22 per cento appartiene alla fascia immediatamente precedente (tra 300 mila e 1,5 milioni di euro). Del tutto residuale appare, invece, la presenza di imprese nelle due classi di esportazioni inferiori.

Anche la distribuzione dell'export appare fortemente concentrata rispetto alla classe dimensionale e all'attività economica ma in senso diametralmente opposto rispetto a quanto osservato nella distribuzione delle imprese. Infatti, con riferimento alla dimensione, le imprese delle due classi più elevate rappresentano, insieme, circa l'80 per cento delle esportazioni totali verso Cina e India; di queste la metà è realizzato dalle medie imprese (con 50-249 addetti) mentre la restante parte è realizzata dalle grandi imprese (oltre 249 addetti) nonostante esse costituiscano, come discusso in precedenza, meno del dieci per cento del totale. Tuttavia, mentre la quota di export delle grandi imprese tra il 1998 ed il 2005 decresce, la quota delle medie imprese si incrementa costantemente e a fine periodo segna un aumento complessivo di oltre il 10 per cento. Anche la quota delle esportazioni realizzata dalle imprese sotto i 50 addetti, pur restando inferiore al venti per cento del totale, evidenzia nel periodo una lieve crescita passando dal 17,2 al 19,3 per cento.

Con riferimento all'attività economica, invece, la maggior parte delle esportazioni è realizzata dai comparti dell'offerta specializzata e ad elevate economie di scala (rispettivamente circa il 45 per cento ed il 25 per cento).

Questi ultimi, in particolare, hanno mostrato dal 2002 un maggiore dinamismo anche se le imprese dell'offerta specializzata possono vantare un'ottima tenuta nel periodo di forte rallentamento dell'economia mondiale, verificatosi tra la fine del 2001 ed il 2003, in cui hanno persino migliorato la loro performance sui due mercati. Nella manifattura tradizionale, infine, si evidenzia una costante riduzione della quota di esportazione (sempre nettamente al di sotto del 18 per cento) che solo dal 2003 mostra un lieve recupero.

2. Similarità e differenze tra le imprese esportatrici verso la Cina e verso l'India

Entrando più nel dettaglio dei singoli paesi, emergono alcune differenze strutturali abbastanza rilevanti tra le imprese operanti sui due mercati ma, al contempo, anche alcune interessanti similarità. Come atteso, il mercato cinese è quello che catalizza maggiormente le esportazioni delle nostre imprese manifatturiere: esso vanta un numero maggiore di esportatori, incrementi più consistenti della loro presenza nel corso degli anni e livelli delle esportazioni per addetto doppi rispetto a quelli registrati nei flussi verso l'India (tavole 5a e 5b). Questa ultima circostanza si verifica per il fatto che le imprese che operano in Cina hanno dimensioni mediamente inferiori, che nel tempo si riducono ulteriormente.

Il valore delle esportazioni destinate al mercato cinese è decisamente più elevato del valore delle esportazioni verso l'India; nel periodo osservato il divario tra i due ammontare cresce sensibilmente e mentre nel 1998 l'export verso la Cina era pari a circa il doppio di quello destinato al mercato indiano, nel 2005 esso ne rappresenta circa il triplo. In termini dinamici, tuttavia, vi sono segnali interessanti: a partire dal 2003, la crescita annua dell'export verso l'India si è mostrata sensibilmente più sostenuta tanto che le esportazioni verso l'India sono cresciute mediamente del 21,3 ogni anno mentre le vendite verso la Cina si sono incrementate in media del 14,1 per cento.

Dal punto di vista settoriale, invece, tra i due mercati sembrano prevalere le similarità. Quasi la metà del fatturato all'export realizzato in Cina è attribuibile alle imprese delle "macchine e apparecchi meccanici": la loro quota, pur decrescendo nel tempo, resta sempre superiore al 40 per cento (tavola 5a). Le imprese esportatrici della cosiddetta "meccanica di precisione" (apparecchi elettrici, elettronici ed ottici) danno conto, invece, di una quota media di export superiore al dieci per cento, che cresce fino al 2001 e poi si ridimensiona attestandosi intorno al 12 per cento nel 2005. Il settore più dinamico risulta, tuttavia, quello della lavorazione dei metalli e dei prodotti in metallo che, complice probabilmente la forte dinamica dei prezzi dei metalli sui mercati internazionali, ha fatto segnare una rapida crescita passando dal 3,2 per cento del 1998 ad oltre il 14 per cento del 2005. In aggiunta, assume un certo rilievo la performance delle imprese esportatrici della chimica. Tali settori complessivamente danno conto di una quota crescente del totale esportato passando da oltre il 70 per cento registrato nel 1998 a circa il 78 per cento vantato nel 2005. Più contenuta, invece, appare la presenza delle attività tradizionali (tessili, cuoio e altre industrie manifatturiere).

Anche sul mercato indiano (tavola 5b) si riscontra il primato delle imprese dei comparti delle "Macchine e apparecchi meccanici" e della meccanica di precisione. Nello specifico, le prime danno conto, come in Cina, di oltre il 40 per cento delle esportazioni complessive (anche in questo caso, però, la quota mostra un ridimensionamento temporale), mentre le seconde vantano un peso che, seppur lentamente, raddoppia la sua importanza passando dal 6,9 per cento nel 1998 al

16,1 per cento nel 2005. Rispetto alla Cina, si rileva una presenza maggiore della chimica e della lavorazione dei metalli. In particolare, in India il peso delle esportazioni del settore chimico è quasi il doppio di quanto riscontrato per il mercato cinese, fatta eccezione per i due anni estremi del periodo di osservazione. La quota dell'export delle imprese attive nei comparti dei metalli e prodotti in metallo, invece, pur essendo più elevata di quella cinese fino al 2002, subisce dopo tale anno un deciso ridimensionamento e solo dal 2004 pare aver mostrato parzialmente segni di ripresa. Nel complesso, questi settori pesano per oltre l'80 per cento sul totale dell'export verso l'India. Meno significativo appare, invece, il peso relativo della manifattura tradizionale soprattutto se legata ai prodotti della manifattura quali mobili, giocattoli, oreficeria ecc.

Esportazioni delle imprese manifatturiere verso la Cina. Anni 1998-2005
(valori in migliaia di euro- eurolire nel 1998- e composizione percentuale)

PRINCIPALI INDICATORI E SETTORE DI ATTIVITA' ECONOMICA DELL'IMPRESA	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Imprese								
Numero	4.543	4.538	5.059	5.615	6.665	7.481	7.861	8.549
Variazione %	...	-0,1	11,5	11,0	18,7	12,2	5,1	8,8
Dimensione media (a)	183,0	178,3	172,1	160,2	147,0	138,0	133,6	125,6
Esportazioni								
Valore (mln di euro)	1.570	1.517	1.988	2.633	2.618	3.324	3.780	3.845
Variazione %	...	-3,4	31,0	32,5	-0,6	27,0	13,7	1,7
Esportazioni per addetto (000 di euro)	1.888	1.874	2.272	2.915	2.660	3.209	3.582	3.548
Settore di attività dell'impresa				Composizione				
Industrie alimentari, bevande e tabacco	0,8	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5
Industrie tessili e dell'abbigliamento	5,5	5,9	6,5	6,1	5,2	4,7	4,8	5,8
Industrie del cuoio e dei prodotti in cuoio	3,4	3,0	4,0	3,7	4,0	3,4	3,8	4,1
Industrie del legno e dei prodotti in legno	0,4	0,7	1,0	0,6	0,8	0,5	0,4	0,3
Industrie della carta e prodotti in carta; stampa ed editoria	0,3	0,7	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7
Coke e prodotti petroliferi raffinati	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,3	0,2	0,0
Industrie della chimica e fibre sintetiche e artificiali	11,3	9,5	10,3	8,6	8,8	8,5	8,8	9,0
Industrie della gomma e materie plastiche	1,7	1,7	2,1	1,5	1,6	1,7	1,6	1,9
Lavorazione dei minerali non metalliferi	3,6	2,3	1,9	1,5	1,2	1,1	1,4	1,2
Lavorazione di metalli e prodotti in metallo	3,2	4,3	3,9	5,8	6,7	10,0	12,4	14,3
Macchine e apparecchi meccanici	44,9	46,4	45,4	46,5	50,1	46,3	42,2	42,0
Apparecchi elettrici, elettronici ed ottici	11,0	13,9	14,8	16,1	12,6	13,7	14,5	12,6
Mezzi di trasporto	8,6	6,1	4,4	4,3	4,0	4,8	4,6	3,1
Altre attività manifatturiere	5,3	4,9	4,3	4,2	3,7	3,7	4,0	4,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) In termini di addetti

Fonte: ISTAT-Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 5a

Tra le imprese che operano sui due mercati, in definitiva, sembrano emergere più elementi di similarità che fattori di diversità strutturale discriminanti. Al di là del numero crescente di esportatori e di una dinamica dei valori esportati molto sostenuta, la presenza italiana tanto in Cina quanto in India resta essenzialmente fondata sulla presenza di imprese di medie dimensioni, molto concentrate in pochi settori altamente specializzati, che vantano livelli di fatturato all'esportazione notevoli.

Esportazioni delle imprese manifatturiere verso l'India. Anni 1998-2005
(valori in migliaia di euro-eurolire nel 1998 - e composizione percentuale)

PRINCIPALI INDICATORI E SETTORE DI ATTIVITA' ECONOMICA DELL'IMPRESA	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Imprese								
Numero	3.850	3.960	4.519	4.694	5.048	5.523	6.037	6.617
Variazione %	...	2,9	14,1	3,9	7,5	9,4	9,3	9,6
Dimensione media (a)	199,5	192,8	173,7	167,3	162,9	152,3	145,2	138,7
Esportazioni								
Valore (mln di euro)	832	634	828	877	812	918	1.114	1.442
Variazione %	...	-23,8	30,6	5,9	-7,4	13,1	21,3	29,5
Esportazioni per addetto (000 di euro)	1.081	830	1.052	1.111	985	1.089	1.266	1.568
Settore di attività dell'impresa								
	Composizione							
Industrie alimentari, bevande e tabacco	0,6	0,6	0,9	0,6	0,8	0,4	0,9	0,7
Industrie tessili e dell'abbigliamento	2,2	3,4	4,4	5,5	5,4	6,1	4,5	3,9
Industrie del cuoio e dei prodotti in cuoio	2,7	5,0	5,0	4,5	4,1	3,2	3,8	3,3
Industrie del legno e dei prodotti in legno	0,4	0,6	0,7	0,6	0,9	0,6	0,6	0,5
Industrie della carta e prodotti in carta; stampa e editoria	0,5	1,0	0,9	0,7	0,7	0,7	0,7	0,9
Coke e prodotti petroliferi raffinati	0,2	0,7	0,7	1,6	0,0	0,0	0,0	1,1
Industrie della chimica e fibre sintetiche e artificiali	11,7	17,7	18,2	15,9	18,8	18,3	16,8	12,3
Industrie della gomma e materie plastiche	2,2	2,9	2,9	2,0	2,0	2,2	2,1	1,9
Lavorazione dei minerali non metalliferi	1,1	1,6	1,8	1,7	1,9	1,9	1,8	1,8
Lavorazione di metalli e prodotti in metallo	18,2	10,0	8,5	7,0	8,4	8,9	11,7	10,8
Macchine e apparecchi meccanici	47,2	36,4	36,1	44,1	40,9	41,4	39,3	41,7
Apparecchi elettrici, elettronici ed ottici	6,9	8,4	15,3	9,8	10,7	12,6	12,7	16,1
Mezzi di trasporto	5,6	10,5	3,2	4,7	4,2	2,7	3,8	3,2
Altre attività manifatturiere	0,5	1,2	1,5	1,2	1,3	1,0	1,2	1,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) In termini di addetti

Fonte: ISTAT - Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 5b

Qualche differenza strutturale emerge analizzando il grado di apertura internazionale degli esportatori in funzione del numero di prodotti esportati. L'analisi, effettuata distintamente per i due paesi, fotografa la situazione nei due anni estremi del periodo di osservazione. Con riferimento alla Cina, si rileva in particolare come le imprese con un'elevata quota di esportazioni verso quel mercato, pur essendo di dimensioni molto inferiori alle altre, si caratterizzano per elevati livelli di esportazioni per addetto e una maggiore diversificazione dell'offerta: nel 1998 oltre il 37 per cento di esse esportava prodotti appartenenti a più categorie di beni distinte (da due a cinque) a fronte di un più modesto 25 per cento delle altre imprese (tavola 6) quasi esclusivamente specializzate su singole categorie di prodotti.

Nel 2005, il numero di unità esportatrici raddoppia per entrambe le tipologie di impresa ma le nuove entrate sono comunque piccole poiché le dimensioni medie si riducono. In compenso, raddoppia l'export e aumentano nettamente le esportazioni per addetto. In particolare, per le imprese con elevata quota di export sembra emergere un aumento della differenziazione dell'offerta, testimoniato dalla sensibile crescita della quota di esportatori presenti sul mercato cinese con un ventaglio più ampio di prodotti. Anche le altre imprese aumentano il ventaglio della propria offerta ma tale aumento appare più limitato.

Principali indicatori e prodotti delle imprese manifatturiere esportatrici in Cina.
Anni 1998 e 2005.

(esportazioni in milioni di euro- eurolire nel 1998- e composizione %)

PRINCIPALI INDICATORI, PRODOTTI E MERCATI	1998		2005	
	Imprese con elevata quota di esportazioni verso la Cina (a)	Altre imprese	Imprese con elevata quota di esportazioni verso la Cina (a)	Altre imprese
Numero imprese	1.136	3.410	2.154	6.461
Dimensione media	73,1	219,5	63,9	145,1
Esportazioni verso la Cina	1.087	483	2.690	1.155
Esportazioni per addetto	13.099	646	19.543	1.232
Classe di addetti	Composizione			
1--9	25,7	8,3	27,8	10,8
10--49	48,9	40,5	45,9	41,9
50--249	21,2	36,4	22,0	36,0
oltre 249	4,1	14,8	4,3	11,3
Numero "prodotti" esportati (b)				
1	58,3	73,4	53,2	64,7
2--3	31,5	21,9	29,7	26,2
4--5	6,1	3,3	9,6	5,7
oltre 5	4,1	1,3	7,4	3,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Imprese per le quali la quota di esportazioni verso la Cina sull'export totale è superiore al terzo quartile della distribuzione annuale.

(b) Per "prodotti" si intendono qui le diverse categorie della CPA a 5 cifre. L'indicatore individua la diversificazione dell'offerta sulla base del numero di categorie distinte a cui appartengono i beni esportati

Fonte: ISTAT-Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 6

Anche le imprese con un'elevata quota di esportazioni verso il mercato indiano mostrano una dimensione media in termini di addetti molto inferiore a quella delle altre imprese (tavola 7). Tuttavia, esse risultano anche più piccole delle "colleghe" esportatrici verso la Cina a causa della maggiore presenza di esportatori di dimensioni ridotte (meno di 10 addetti).

Principali indicatori e prodotti delle imprese manifatturiere esportatrici in India.
Anni 1998 e 2005.

(esportazioni in milioni di euro- eurolire nel 1998- e composizione %)

PRINCIPALI INDICATORI, PRODOTTI E MERCATI	1998		2005	
	Imprese con elevata quota di esportazioni verso la India (a)	Altre imprese	Imprese con elevata quota di esportazioni verso la India (a)	Altre imprese
Numero imprese	964	2.891	1.658	4.977
Dimensione media	62,7	245,0	48,3	168,4
Esportazioni verso la Cina	529	303	869	573
Esportazioni per addetto	8.746	428	10.859	684
Classe di addetti	Composizione			
1--9	28,0	8,4	32,5	8,4
10--49	48,3	39,3	47,0	41,1
50--249	19,9	36,9	18,2	37,2
oltre 249	3,7	15,4	2,3	13,2
Numero "prodotti" esportati (b)				
1	55,0	68,7	53,7	64,9
2--3	30,5	24,9	30,5	26,9
4--5	9,5	4,4	10,3	5,2
oltre 5	5,0	2,0	5,6	3,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

(a) Imprese per le quali la quota di esportazioni verso l'India sull'export totale è superiore al terzo quartile della distribuzione annuale.

(b) Per "prodotti" si intendono qui le diverse categorie della CPA a 5 cifre. L'indicatore individua la diversificazione dell'offerta sulla base del numero di categorie distinte a cui appartengono i beni esportati

Fonte: ISTAT-Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 7

Le imprese “indiane” però vantano una più spinta diversificazione dell’offerta: ben il 14,5 per cento di esse esporta prodotti classificati in oltre 4 categorie distinte - contro il 10 per cento delle imprese esportatrici in Cina - mentre il peso degli esportatori di merci di una sola categoria di prodotti risulta inferiore a quanto riscontrato sul mercato cinese. Una situazione del tutto simile si riscontra con riferimento alle imprese con più modeste quote di export verso Cina e India.

Nel 2005 le differenze tra le imprese esportatrici nei due paesi si ampliano: in particolare, nel mercato indiano il peso dei nuovi ingressi di piccole dimensioni tra le imprese con elevata quota di export aumenta di oltre 4 punti percentuali (contro i circa due punti registrati del mercato cinese) e, per contro, diminuisce sia il numero di medie imprese (con 50 e più addetti) sia il numero di grandi imprese. Allo stesso tempo, come parziale conseguenza di ciò, cresce assai meno la quota di imprese esportatrici che riescono ad articolare maggiormente la loro offerta.

Gli esportatori verso l’India più virtuosi, dunque, risultano mediamente più piccoli dei “colleghi” cinesi ma, nonostante nel tempo la loro performance cresca più lentamente, dispongono di un’offerta più articolata.

3. Cina e India: presidio stabile o attività occasionale?

L’analisi presentata nei paragrafi precedenti ha evidenziato un sensibile dinamismo degli esportatori italiani sui due mercati. Ciò nonostante, l’attività di esportazione di queste imprese pare caratterizzarsi, su ciascuno dei due presidi, per una certa instabilità, fattore che certamente non favorisce la crescita del loro ruolo nell’area. Come si osserva dalla tavola, 8 con riferimento ai singoli mercati, ogni anno vi è circa un terzo di imprese che non esporterà nell’anno immediatamente successivo e più di terzo che svolge la sua attività di esportazione pur non avendo esportato nell’anno precedente. Le percentuali sono simili nei due paesi, ma il mercato indiano appare lievemente meno turbolento: le quote degli ingressi e delle uscite annue, infatti, risultano per l’India sempre inferiori a quelle riscontrate sul mercato cinese. In effetti, in India si rileva per tutto il periodo una percentuale di imprese con un presidio stabile sistematicamente maggiore dell’analogia quota riferita alla Cina (almeno quattro punti percentuali). Ovviamente, il peso delle imprese sempre esportatrici sul totale decresce nel tempo a causa del numero elevato dei nuovi ingressi, e ciò è visibile in entrambi i paesi. Tuttavia l’importanza - o viceversa la marginalità - della presenza di un nucleo stabile di esportatori può fornire indicazioni importanti sul grado di radicamento delle aziende italiane nei due mercati.

Vale la pena sottolineare, inoltre, la presenza nel triennio 2002-2004 di un 8 per cento circa di esportatori presenti in uno solo degli otto anni che costituiscono l’intero arco di tempo osservato; tale percentuale appare in crescita rispetto al triennio precedente.

La relativa esiguità delle imprese sempre esportatrici verso i due mercati è un fenomeno abbastanza peculiare se confrontato con quanto rilevato per il resto degli esportatori manifatturieri italiani. In generale, l’attività di esportazione in Italia si caratterizza per la presenza di un nucleo di imprese che svolge stabilmente e continuativamente la propria attività sui mercati esteri: esse rappresentano circa un terzo del totale degli esportatori manifatturieri e dà conto di oltre i due terzi dell’export nazionale (Istat, 2005). Tali esportatori “stabili” hanno una dimensione media d’impresa notevolmente più grande rispetto a quelli contraddistinti da attività discontinue o occasionali e vantano livelli di esportazioni per addetto e quote di fatturato all’esportazione sensibilmente più elevate.

Principali indicatori delle imprese esportatrici verso la Cina e l'India per tipologia.
Anni 1998-2005

(dimensione media in termini di addetti, numeri indici e composizione percentuale)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CINA								
Sempre esportatrici								
Dimensione media			300,1	300,1	302,5	315,4	321,2	298,9
289,6	284,9							
Addetti (Indice 1998=100)			100,0	100,0	100,8	105,1	107,0	99,6
96,5	94,9							
Esportazioni verso la Cina (composizione %)	33,6	34,2	32,2	31,8	31,9	28,5	28,6	26,8
Occasionali (a)								
Dimensione media	156,0	150,1	145,7	132,5	121,4	117,3	114,6	108,0
Addetti (Indice 1998=100)	100,0	96,1	106,5	109,6	122,6	135,1	139,5	144,4
Esportazioni verso la Cina (composizione %)	66,4	65,8	67,8	68,2	68,1	71,5	71,4	73,2
INDIA								
Sempre esportatrici								
Dimensione media			296,5	293,4	291,3	289,2	289,2	278,7
273,4	270,2							
Addetti (Indice 1998=100)			100,0	98,9	98,2	97,5	97,5	94,0
92,2	91,1							
Esportazioni verso l'India (composizione %)	40,3	47,8	53,2	49,8	56,4	48,7	46,9	41,3
Occasionali (a)								
Dimensione media	167,7	161,0	142,4	136,3	133,5	126,0	121,2	116,6
Addetti (Indice 1998=100)	126,9	135,9	100,0	99,7	104,5	105,0	112,6	118,5
Esportazioni verso l'India (composizione %)	59,7	52,2	46,8	50,2	43,6	51,3	53,1	58,7

(a) Imprese che non hanno esportato in Cina e in India in almeno un anno del periodo osservato
 Fonte: ISTAT-Statistiche del commercio con l'estero; Archivio ASIA

Tavola 9

Conclusioni

Le analisi presentate riconducono le recenti dinamiche dell'interscambio dell'Italia con Cina e India alle caratteristiche, alla specializzazione e al grado di apertura internazionale delle imprese manifatturiere esportatrici verso i due paesi. Esse mostrano, oltre alla differenze e alle similarità strutturali dei nostri esportatori sui mercati cinese e indiano, le peculiarità della loro specializzazione e il grado di apertura internazionale con riferimento alla diversificazione dell'offerta in termini di numero di prodotti esportati. Emerge una scarsa continuità dell'attività di esportazione delle singole imprese nei due mercati. Le imprese non persistenti rappresentano oltre i due terzi delle unità esportatrici, mentre l'incidenza del nucleo stabile di imprese è decrescente nel corso degli anni. Questo elevato turnover delle imprese, se da un lato può essere interpretato come segnale di dinamismo dei mercati di sbocco, dall'altro può indicare difficoltà di stabilizzazione della presenza delle imprese italiane in termini di costante e significativo flusso di esportazioni.

Le imprese esportatrici con quote di export più elevate sono, con riferimento ad entrambi i mercati, essenzialmente di medie dimensioni, appartengono prevalentemente ai comparti dell'offerta specializzata o ad elevate economie di scala, e vantano livelli di fatturato ragguardevoli. Tuttavia, anche per quelle con più elevata quota di esportazioni sul totale, la diversificazione merceologica dell'offerta appare ancora limitata. Rispetto al mercato di destinazione, si riscontrano alcune dif-

ferenze nella capacità di diversificare l'offerta: diversamente dalle imprese esportatrici verso la Cina, infatti, gli operatori attivi verso l'India esportano beni appartenenti a categorie anche molto diverse tra loro. Sul mercato indiano, inoltre, si riscontra una presenza più importante di imprese sempre esportatrici che, non a caso, danno conto di una quota assai più elevata di esportazioni complessive. Il mercato cinese, al contrario, sebbene apparentemente più dinamico e più promettente in termini di numero di operatori e di tassi di crescita dell'export, risulta più turbolento: la quota di operatori con un presidio fisso è marginale e la quota di esportazioni di cui danno conto non supera il 25 per cento del totale.

Riferimenti bibliografici.

ECB (2008), *Monthly Bulletin* January 2008, ECB, Frankfurt.

Istat-Ice (2008) *Commercio estero e attività internazionali delle imprese*, Roma.

Istat (2005), *Rapporto Annuale : la situazione del paese nel 2004*, Istat, Roma.

Istat (2004), *Rapporto Annuale : la situazione del paese nel 2003*, Istat, Roma.

Pavitt K. (1984), *'Sectoral patterns of technology change: toward a taxonomy and a theory'* in *Research policy* n°13.

COMPAGNIE DI NAVIGAZIONE ITALIANE E SVILUPPO MONDIALE DEI TRAFFICI MERCANTILI

di Nicola Coccia e Daniele Maddaloni*

Introduzione

Il mare può essere considerato un simbolo positivo dell'economia globalizzata, ricco di una vasta gamma di opportunità economiche, specie per quei paesi come l'Italia che godono di una posizione geografica privilegiata rispetto ai traffici mercantili internazionali.

Il cluster marittimo rivela nella sua complessità (armatori, cantieri, porti, servizi logistici, pesca, diporto, terziario avanzato) un carattere marcatamente moderno rispetto ad altri settori dell'economia, e va assumendo una centralità sempre maggiore nella struttura produttiva del Paese.

Analiticamente il cluster risulta il frutto dell'aggregazione di produzioni di matrice manifatturiera (la cantieristica e la nautica da diporto) e di servizi (attività di trasporto, servizi di gestione dei porti, servizi svolti dai terminalisti e dagli agenti marittimi, servizi tecnico-nautici, servizi di controllo, di collaudo e di certificazione), oltre a una significativa componente primaria (pesca).

È di fatto un sistema di reti estremamente flessibili, che assumono forme diverse (dai distretti alle rotte di trasporto) ed è epicentro di attività e professionalità molto specializzate, con una grande capacità di estensione ed adattamento all'evoluzione dei traffici commerciali mondiali.

Attualmente il sistema marittimo sembra aver trovato una sua propria configurazione efficiente, in grado di creare valore e mantenere su livelli sostenuti la crescita dell'occupazione.

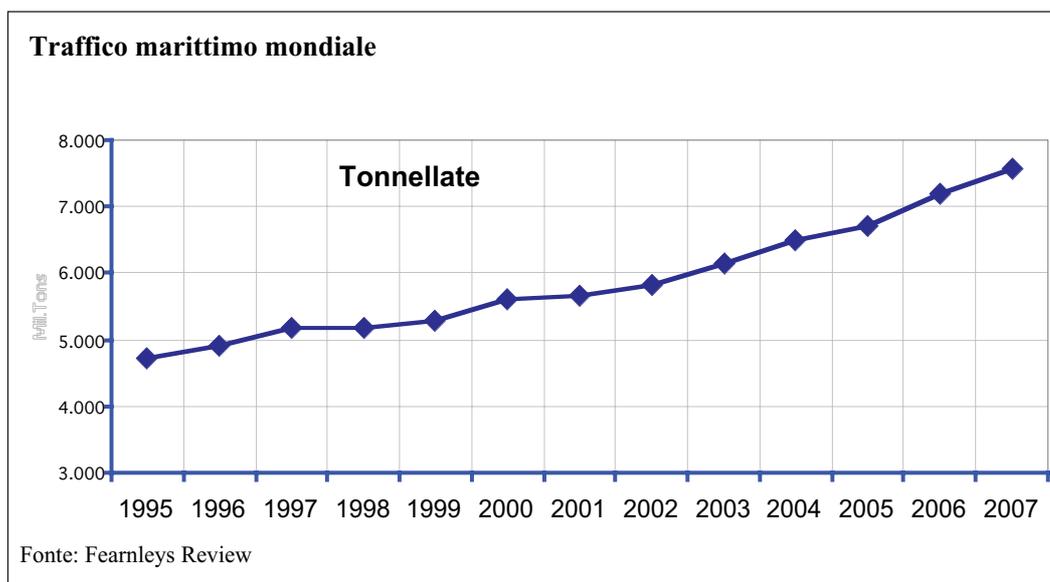
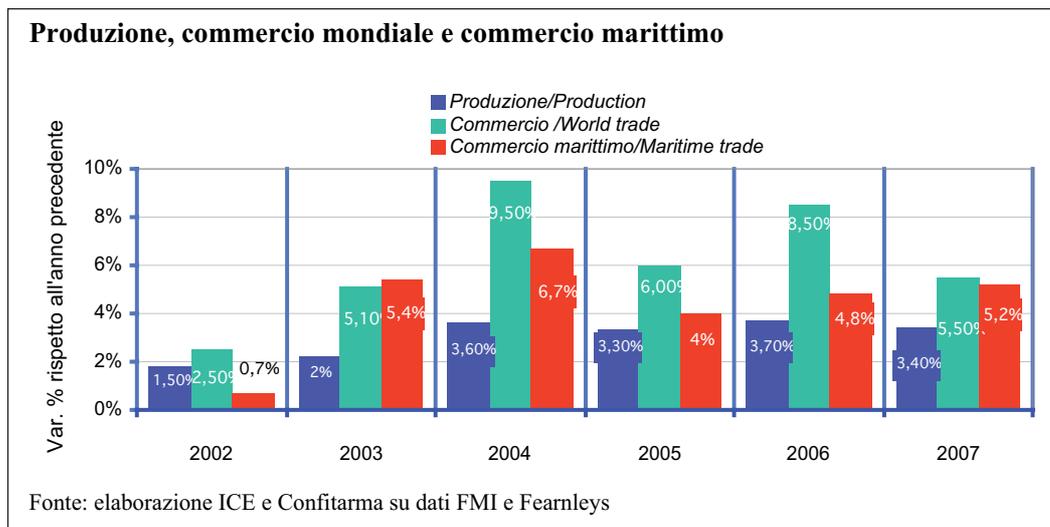
Tuttavia quello dello shipping è un mercato "mobile", proteso a valutare ininterrottamente e con molta attenzione i costi e benefici dei vari ordinamenti nazionali, assumendo conseguentemente decisioni strategiche di localizzazione.

In questo contributo si presentano innanzitutto le principali statistiche relative al settore dei trasporti marittimi, mostrando l'evoluzione della navigazione mercantile (in rapporto al commercio e alla produzione mondiali) e della flotta mondiale.

Si approfondisce poi il settore dei trasporti marittimi italiani, mostrando evidenze numeriche sull'evoluzione più recente della flotta italiana, con attenzione particolare alle politiche di investimenti in nuovo naviglio (newbuildings).

Si sviluppa infine un'analisi della redditività delle compagnie di navigazione italiane, con il calcolo di opportuni indici di bilancio, al fine di verificare l'ipotesi di un'accresciuta remunerazione del capitale investito nel settore, in considerazione del significativo incremento del traffico mercantile mondiale.

* Nicola Coccia è presidente della Confederazione Italiana Armatori; Daniele Maddaloni, ICE – Area Studi, Ricerche e Statistiche. Pur essendo il frutto di un lavoro congiunto, i paragrafi 2 e 4 sono da attribuire a Daniele Maddaloni mentre i paragrafi 3 e 5 a Nicola Coccia. Il paragrafo 1 è da attribuire a entrambi.



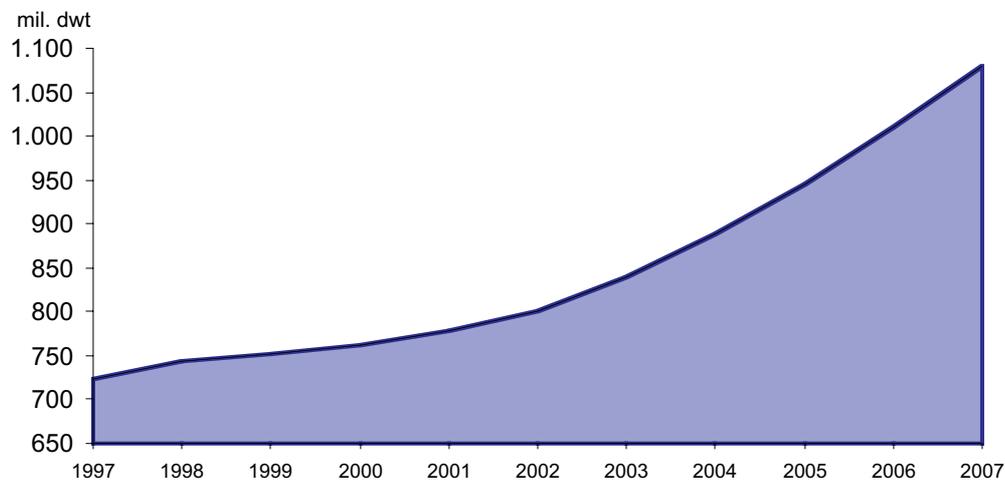
1. Il settore dei trasporti marittimi: evoluzione mondiale

Anche nel 2007 si è avuta una notevole crescita dell'economia mondiale e una vigorosa espansione dei traffici commerciali a livello mondiale.

Il prodotto interno lordo aumenta nel 2007 del 3,4 per cento (a prezzi costanti¹), influenzando anche sull'espansione del commercio mondiale che risulta in aumento del 5,5 per cento rispetto al livello del 2006.

Il traffico marittimo mondiale, nella sua evoluzione più recente, conferma il trend storico di crescita costante, oltrepassando la soglia di 7,5 milioni di tonnellate (misura di volume) di merci trasportate.

¹ Calcolato col metodo dei tassi di cambio di mercato, fonte FMI.

L'evoluzione della flotta mondiale

Fonte: ISL Bremen

La flotta mondiale: tonnellaggio da carico controllato dai principali Paesi (bandiera nazionale ed estera; dati al 1 gennaio 2008)

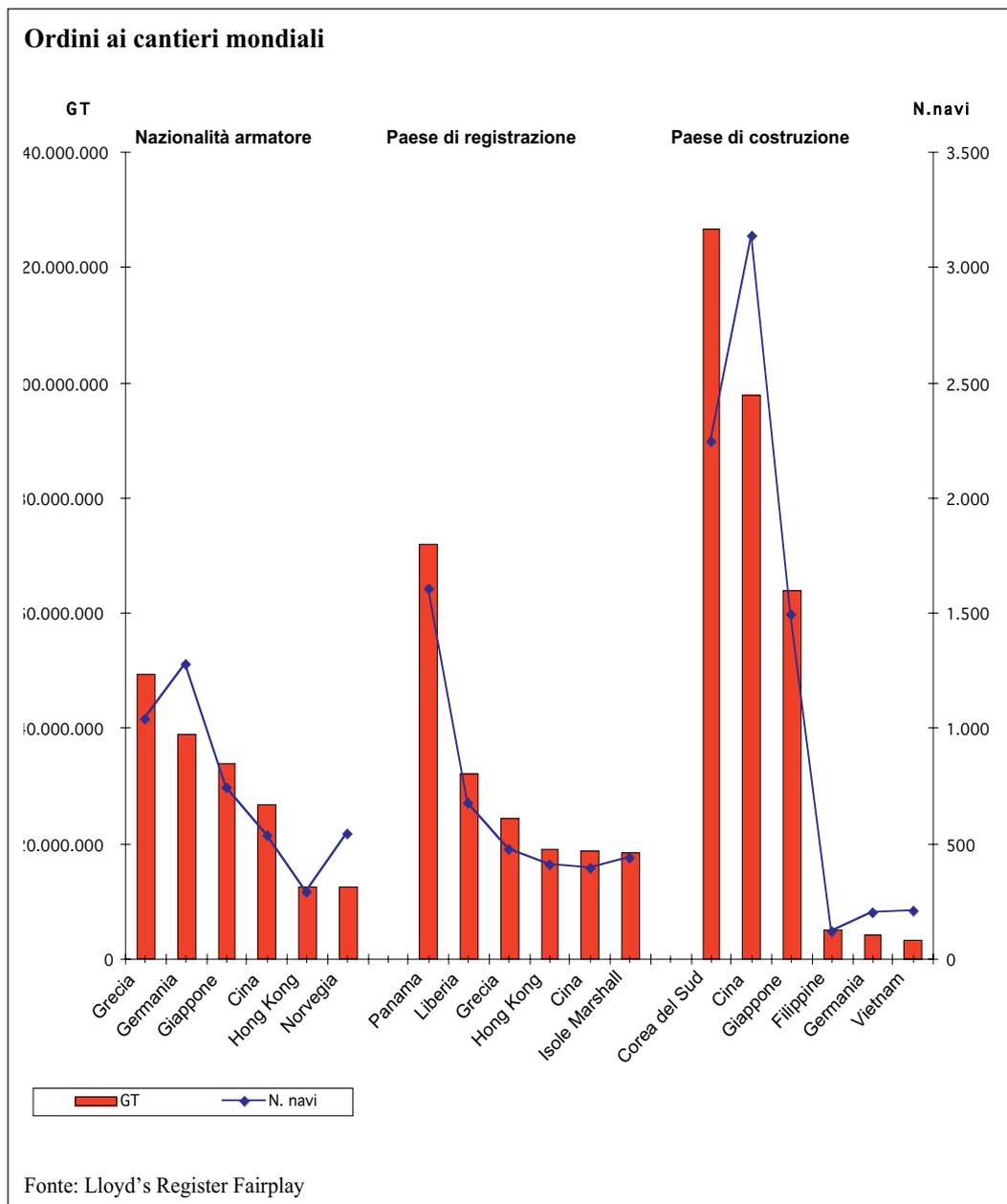
	Paesi	Flotta controllata		% bandiera estera	% sul totale
		N.	1000 dwt		
1	Grecia	3.087	175.711	68	16
2	Giappone	3.433	160.722	93	15
3	Germania	3.189	94.513	85	9
4	Cina	2.975	83.063	60	8
5	Norvegia	1.400	45.118	70	4
6	Corea del Sud	1.063	36.760	50	3
7	Hong Kong	619	33.781	45	3
8	USA	936	32.999	79	3
9	Singapore	744	28.262	42	3
10	Danimarca	768	26.573	62	2
11	Taiwan	579	26.348	85	2
12	Regno Unito	670	26.222	61	2
13	Russia	1.475	17.311	70	2
14	ITALIA	696	16.860	32	2
15	Canada	300	16.690	97	2
16	India	389	15.775	13	1
17	Turchia	1.003	13.183	50	1
18	Arabia Saudita	115	12.919	94	1
19	Belgio	177	11.624	49	1
20	Malaysia	300	10.690	35	1
	Totale	34.915	1.071.033	65	100

Fonte: elaborazione Confitarma e ICE su dati ISL Bremen

L'evoluzione della flotta mondiale segue anche nel 2007 un andamento esponenziale, raggiungendo la quota record di 1,1 milioni circa di tonnellate di stazza lorda.

Il cospicuo aumento del tonnelloaggio disponibile è legato al veloce rinnovo della flotta non associato a un altrettanto intenso processo di dismissione delle vecchie navi.

Le nuove costruzioni si realizzano prevalentemente nei cantieri coreani (37 per cento delle commesse totali), cinesi (30 per cento) e giapponesi (19 per cento).



2. Il trasporto marittimo in Italia

I massicci investimenti in nuove navi hanno determinato un rapido incremento della flotta mercantile di proprietà italiana, che si compone a fine 2007 di 1.535 navi per un totale di quasi 14 milioni di tonnelloaggio lordo (tsl).

La flotta mercantile italiana						
	31-dic-07		31-dic-06		Var.% 2007/2006	
	<i>N</i>	<i>000 gt</i>	<i>N</i>	<i>000 gt</i>	<i>N</i>	<i>gt</i>
CARICO LIQUIDO	303	4.041	294	3.743	3	8
Petroliere	114	2.170	116	2.102	-2	3
Gasiere	37	326	43	353	-14	-8
Chimichiere	118	1.508	102	1.253	16	20
Altre cisterne	34	37	33	34	3	7
CARICO SECCO	211	5.660	204	5.551	3	2
Carico generale	47	276	38	275	24	1
Portacontenitori e frigorifere	35	1.126	30	869	17	30
Portarinfuse	52	2.028	58	2.134	-10	-5
Traghetti	77	2.229	78	2.273	-1	-2
MISTE E DA PASSEGGERI	458	3.464	450	3.101	2	12
Crociera	19	1.205	15	969	27	24
Aliscafi, Catamarani e unità veloci	85	25	85	25	0	1
Traghetti	217	2.172	217	2.055	0	6
Altre navi trasporto passeggeri	137	62	133	53	3	17
P.RINFUSE POLIVALENTI	2	65	2	65	0	0
SERVIZI AUSILIARI	561	741	530	684	6	8
Rimorchiatori e navi appoggio	325	133	307	127	6	4
Altri tipi di navi	236	608	223	557	6	9
TOTALE	1.535	13.970	1.480	13.145	4	6

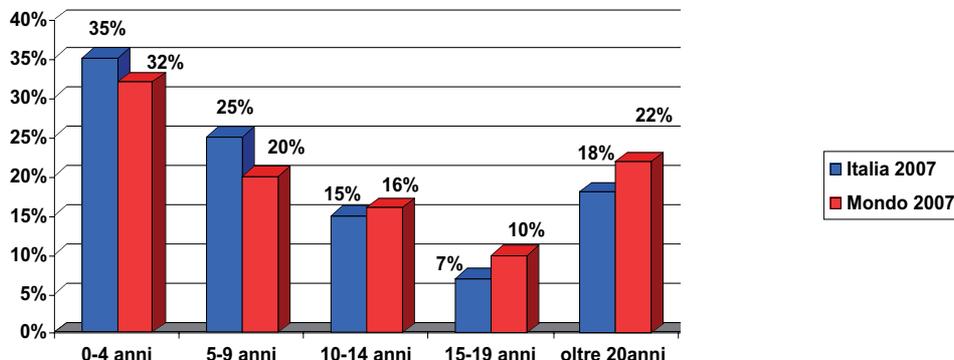
Fonte: elaborazione ICE su dati Confitarma. (Navi di oltre 100 tsl).

La flotta italiana si caratterizza per una più giovane età rispetto alla media mondiale: il 60 per cento del naviglio ha meno di 10 anni e il 35 per cento ha meno di 5 anni.

La scelta di rinnovare il naviglio in anni recenti, come si dirà nel seguito, è stata particolarmente vincente, considerato il susseguente boom dei noli nei vari comparti ².

² Per un primo approfondimento sull'andamento dei noli, consultare la relazione annuale di Confitarma (presentata all'Assemblea dei Soci del 4 giugno 2008).

Età della flotta italiana e mondiale



Fonte: Confitarma e ISL Bremen

Il rinnovamento della flotta italiana

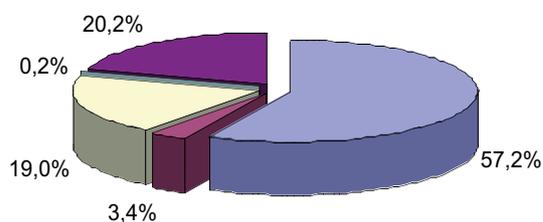
	Navi consegnate dal 1998 al 2007		Navi in costruzione al 31/12/2007	
	N.	gt	N.	gt
DA CARICO LIQUIDO	160	2.814.337	38	603.362
Petroliere	23	593.093	10	191.822
Gasiera	27	222.820	5	18.340
Chimichiere	110	1.998.424	23	393.200
DA CARICO SECCO	56	2.136.354	10	321.880
Carico generale	7	109.511	4	27.200
Portacontenitori e frigorifere	5	190.037	1	31.980
Portarinfuse	11	413.268	3	180.000
Traghetti	33	1.423.538	2	82.700
MISTE E DA PASSEGGERI	99	1.763.275	17	452.777
Navi passeggeri	46	641.447	9	208.052
Traghetti	53	1.121.828	8	244.725
NAVI PER SERVIZI AUSILIARI	166	175.930	32	61.919
Rimorchiatori e navi appoggio	65	61.777	13	9.170
Altri tipi di navi	101	114.153	19	52.749
TOTALE	481	6.889.896	97	1.439.938

Fonte: elaborazione ICE e Confitarma su dati RINA

Nel periodo 1998-2007 sono state consegnate 481 unità per 6,9 milioni circa di tonnellate di stazza lorda, mentre alla fine del 2007 risultano in costruzione 97 nuove navi, per più di 1,4 milioni di tonnellate.

La cantieristica navale italiana, come osservato in precedenza, beneficia solo marginalmente di questa corsa agli investimenti navali, essendo essenzialmente cinesi, coreani e giapponesi i commissionari degli armatori italiani.

Commercio estero dell'Italia nel 2007 per modalità di trasporto



Fonte: elaborazione ICE e Confitarma su dati ISTAT

Il traffico di container nei principali porti italiani (TEU)

PORTI	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Var. % 2007/2006	Peso% sul totale 2007
Gioia Tauro	2.954.000	3.081.000	3.261.000	3.161.000	2.938.200	3.500.000	19	33
Genova	1.531.000	1.606.000	1.628.600	1.625.000	1.657.100	1.855.026	12	17
La Spezia	975.000	1.006.600	1.040.000	1.024.000	1.120.000	1.187.040	6	11
Taranto	471.000	658.000	763.300	716.900	892.300	767.000	-14	7
Livorno	547.000	593.000	638.600	658.400	657.600	758.000	15	7
Cagliari	47.000	313.900	525.000	639.000	726.100	608.000	-16	6
Salerno	375.000	417.000	411.600	418.200	358.000	376.000	5	4
Napoli	446.000	433.300	347.500	373.700	445.000	467.000	5	4
Venezia	262.000	284.000	290.900	290.000	316.641	325.000	3	3
Trieste	185.000	120.400	178.000	201.300	215.500	263.000	22	2
Ravenna	161.000	160.000	169.400	168.600	162.100	191.000	18	2
Savona	55.000	53.500	83.900	219.900	231.500	240.000	4	2
Ancona	94.000	75.800	65.100	64.200	73.900	87.000	18	1
TOTALE	8.103.000	8.802.500	9.402.900	9.560.200	9.793.941	10.624.066	8	100

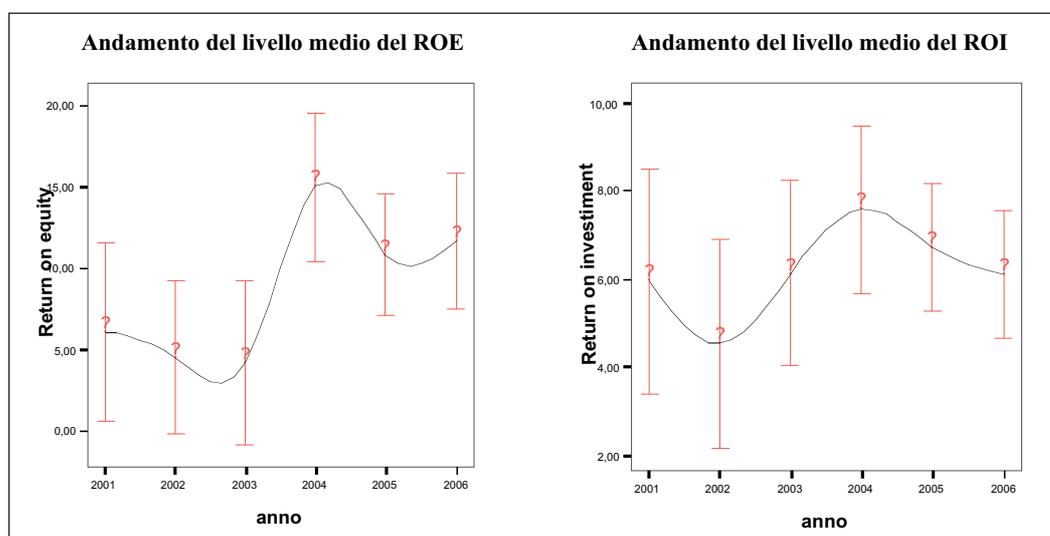
Fonte: elaborazione Confitarma su fonti varie

3. Le compagnie di navigazione italiane: redditività e investimenti

In questo paragrafo si sviluppa un'analisi della redditività delle compagnie di navigazione italiane, con il calcolo di opportuni indici di bilancio, al fine di verificare l'ipotesi di un'accresciuta remunerazione del capitale investito nel settore, in considerazione del significativo incremento del traffico mercantile mondiale.

La banca dati utilizzata è di tipo proprietario (AIDA³) ed è stata operata una selezione dell'universo oggetto di studio utilizzando il codice identificativo (611) delle imprese di trasporto marittimo italiane costituite sotto forma di società di capitale (441 unità).

Per queste società sono state estratte le voci di bilancio essenziali per il calcolo degli indici di redditività e di alcuni indici patrimoniali e finanziari.



L'indice di redditività del capitale proprio (Return on Equity⁴) mostra un livello decisamente positivo a partire dal 2004, oscillando tra il 10 per cento e il 15 per cento.

Il ROE medio delle imprese di trasporto marittimo esprime sinteticamente una buona attrattività settoriale per l'impiego di capitali azionari rispetto a investimenti alternativi.

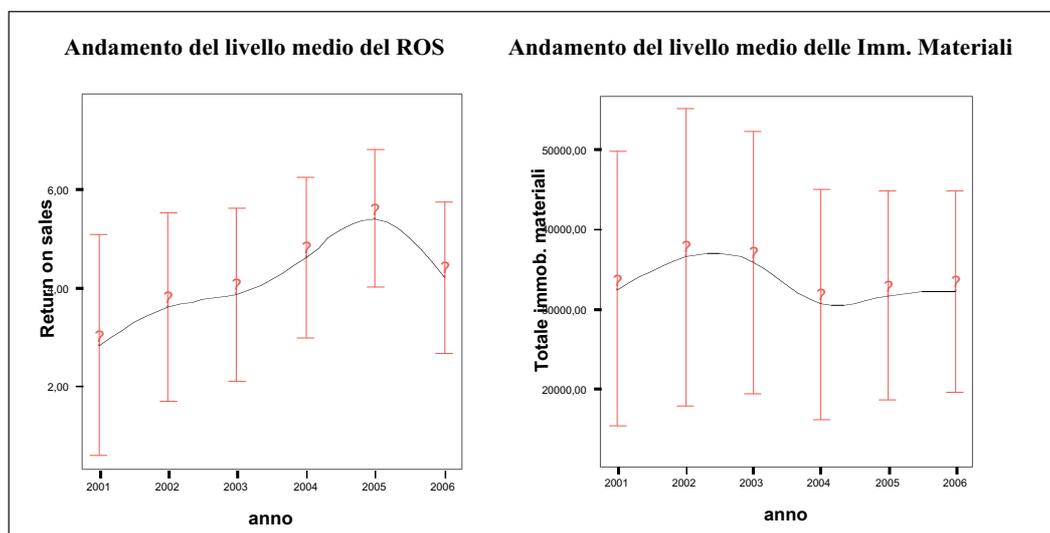
Trattandosi di un indice di carattere generale che ingloba anche le componenti straordinarie di reddito, si approfondisce l'aspetto economico-reddituale calcolando l'indice di redditività del capitale investito (Return on Investment⁵).

³ AIDA (Analisi Informatizzata Delle Aziende) è la banca dati di proprietà della società belga Bureau van Dijk Electronic Publishing (BvDEP) che contiene informazioni finanziarie, anagrafiche e commerciali su oltre 500.000 società di capitale che operano in Italia. Le informazioni sono acquisite dai bilanci ufficiali depositati presso le Camere di Commercio italiane.

⁴ Il ROE misura il peso degli utili netti conseguiti nel singolo esercizio amministrativo in relazione al capitale di proprietà. Algebricamente è dato dal rapporto tra gli utili d'esercizio e il patrimonio netto sociale.

⁵ Il ROI è uguale al rapporto, espresso in termini percentuali tra l'utile operativo e il capitale investito totale. Esprime la redditività connessa alla gestione caratteristica in relazione al capitale sia proprio che di terzi (remunerazione operativa di tutte le fonti di finanziamento).

Il livello medio del ROI mostra un andamento altalenante, in lieve crescita; l'aumento generalizzato del capitale investito da solo non spiega la flessione registrata nel biennio 2004-2006.



Il calcolo del ROS (Return on Sales ⁶) permette di chiarire che la flessione del ROI nel periodo considerato è ascrivibile a minori ricavi netti di vendita, verosimilmente come conseguenza del forte deprezzamento del dollaro in quanto valuta di riferimento dei contratti di nolo.

La sostenibilità dei livelli attuali di redditività è legata a condizioni di equilibrio nella composizione patrimoniale. Strutturalmente si nota un incremento del totale attività mediamente investite nel settore.

In particolare si nota una fase di espansione della flotta nei primi anni Duemila, mentre per ragioni contabili (iscrizione delle commesse pluriennali) non appaiono le nuove navi in costruzione, frutto dell'evoluzione più recente delle politiche di investimento armatoriali.

4. Considerazioni finali

Gli armatori italiani stanno traendo grandi benefici dalle condizioni attuali di mercato, caratterizzato da alte quotazioni dei noli. Avendo rinnovato la flotta, come evidenziato, in anni nei quali i prezzi delle navi (influenzati dal livello medio dei noli) non erano ancora esplosi, si trovano oggi a competere a livello mondiale con una flotta giovane, più efficiente e soprattutto più rispettosa della normativa ambientale, spesso requisito essenziale per accedere a taluni mercati.

Dietro il successo strabiliante del cluster marittimo si nasconde anche un altro dato: quello giuridico-normativo.

Il rilancio competitivo della flotta è da attribuire alla riforma della navigazione internazionale avviata nel 1998 con l'approvazione della legge n. 30, istitutiva del Registro Internazionale Italiano.

⁶ L'indice ROS esprime la capacità remunerativa delle vendite e si ottiene rapportando il reddito operativo ai ricavi netti di vendita.

Il regime fiscale attualmente vigente è uno dei più moderni, prevedendo uno schema impositivo piatto (flat tax), opzionale, chiamato Tonnage Tax System⁷, adottato diffusamente in Europa.

La tassa sul tonneggio della flotta in esercizio è una forma di tassazione forfetaria del reddito derivante dalle attività marittime, indipendentemente dai risultati effettivi conseguiti⁸.

Anche dal punto di vista previdenziale e delle relazioni industriali si ravvisano incentivi tra i più generosi nel sistema pubblico nazionale.

Da un punto di vista teorico, la casistica delle imprese armatoriali italiane mette in rilievo il nodo delle regole nella competizione globale. Dall'immatricolazione, infatti, di una nave nei registri di un Paese scaturiscono precisi legami giuridici con la legislazione dello Stato di registrazione (quali il trattamento economico dei marittimi nazionali e la tassazione degli utili).

Attualmente il settore dei trasporti marittimi viene considerato in sede Ue come un caposaldo per il rilancio della competitività dei singoli Stati marittimi: appartiene ad un terziario relativamente avanzato, è strutturalmente internazionalizzato e gode di un vantaggio competitivo notevole in termini di tradizioni mercantili, portualità strategica e età della flotta⁹.

Il nuovo assetto legislativo e regolamentare ha dato sicuramente slancio ad un settore che tendeva sempre più a sottrarsi alle norme nazionali, talvolta troppo vincolanti e poco moderne. Tuttavia si ritiene che gli incentivi pubblici finora adottati, potrebbero risultare via via meno efficaci nel tempo a fronte del tentativo di alcuni Stati di competere nell'attrazione dei centri decisionali delle imprese di navigazione, offrendo infrastrutture e servizi, come nel caso del faraonico progetto della Maritime City in realizzazione a Dubai, che prevede l'accentramento fisico della maritime community, dalle società di manutenzione delle navi all'accademia per la formazione e la ricerca applicata al mare.

⁷ Il Tonnage Tax System costituisce un aiuto di stato, ufficialmente dichiarato ammissibile. Le ragioni economico-giuridiche della sua introduzione si riconducono al fenomeno del flagging out, ossia l'immatricolazione delle navi provenienti da Paesi di lunga tradizione marittima, tra cui l'Italia, in registri cosiddetti di comodo per ragioni fiscali, previdenziali e retributive.

⁸ Il reddito imponibile Ires si determina sulla base del reddito giornaliero di ciascuna nave, indicato nel T.U.I.R. come cifra fissa che varia secondo scaglioni di tonnellate di stazza netta.

⁹ Cfr. Comunicazione C(2004)43 della Commissione – Orientamenti comunitari in materia di aiuti di Stato ai trasporti marittimi.

9. IL SOSTEGNO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE*

Quadro d'insieme

Le Linee direttrici dell'attività promozionale emanate dal Ministero Commercio Internazionale (parte del Ministero dello Sviluppo economico), ormai predisposte su orizzonte triennale e non più solo annuale, hanno incluso USA, BRICs e paesi produttori di petrolio tra le priorità delle iniziative intersettoriali, che includono le grandi "missioni di sistema" e le relative azioni di *follow up*. Su 264 domande di programmi promozionali pervenute al Ministero ai sensi delle diverse leggi vigenti (dalla più antica L. 1083/54 a quelle più recenti degli anni '80 e '90), ne sono state accolte 231, a favore di Enti, consorzi, singole aziende e Camere di Commercio Italiane all'estero.

In attuazione delle competenze "concorrenti" tra Stato e regioni, previste dal nuovo Titolo V della Costituzione, l'intero disegno dell'attività promozionale a supporto pubblico è ricondotto nell'ambito del nuovo testo di "Accordo-quadro in materia di internazionalizzazione" in fase di sottoscrizione da parte delle Regioni, che mira a evitare le tendenze centrifughe più volte verificatesi in passato. Un "Tavolo strategico" Stato-Regioni vincola l'allocazione dei Fondi strutturali europei 2007-13. In questo quadro si è mosso il progetto "Italia internazionale: 6 Regioni per 5 Continenti" sui Fondi del FESR 2000-06, particolarmente mirato a fornire assistenza tecnica per l'internazionalizzazione delle Pmi. Tale azione di coordinamento istituzionale, articolata in progetti paese-settore ed in iniziative multisettoriali e multi regionali, si avvale degli Sportelli Regionali per l'Internazionalizzazione (SPRINT) e dei connessi Presidi Regionali per l'Internazionalizzazione (PRINT). Si cerca di aumentare la quota di fondi di tipo rotativo e di ridurre la quota di risorse dedicate a progetti di tipo generalista ed a fondo perduto.

Tra le innovazioni recenti vanno menzionati i 14 *desk* per orientamento e assistenza in funzione anti-contraffazione, operanti presso sedi estere dell'ICE in Cina, Taiwan, Vietnam, Corea, India, Emirati Arabi Uniti, Turchia, Russia, Brasile e USA. Sono stati anche confermati alcuni strumenti innovativi di intervento, come l'Accordo quadro con la Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI) con obiettivi di ricerca e formazione, l'Accordo per l'internazionalizzazione del sistema fieristico italiano, il nuovo fondo di 10 milioni di euro per progetti di penetrazione commerciale all'estero di imprese artigianali.

Da parte sua l'ICE ha continuato a gestire, con una spesa promozionale complessiva di 110 milioni di euro fornita dal Ministero e altri committenti pubblici (a cui si aggiunge un co-finanziamento privato la cui quota è raddoppiata negli ultimi 15 anni), sia il citato Programma promozionale, sia la vasta gamma di servizi reali all'internazionalizzazione delle singole imprese.

La quota maggiore dell'attività promozionale è stata assorbita, come sempre, dalle attività di partecipazione fieristica e di mostre autonome. Quasi l'80 per cento

* Redatto da Cristina Giglio, Barbara Clementi e Fabio Giorgio (Ministero dello sviluppo economico), Pier Alberto Cucino (ICE – Dipartimento Formazione e Studi), Fabrizio Ferrari (SACE), Fabio Pizzino (Unioncamere), Pina Costa e Camilla Sala (Assocamerestero). Supervisione e quadro d'insieme a cura di Fabrizio Onida, Università Bocconi. Si ringrazia Stefania Innocenti per la preziosa collaborazione.

dei fondi sono andati a sostegno di azioni promozionali dedicate a cinque macro-settori o sistemi (meccanica-elettronica, chimica-ambiente, moda-persona-tempo libero, casa-ufficio, agroalimentare). Circa il 16 per cento dei fondi è stato assorbito da azioni promozionali multi-settoriali e la restante parte da attività indirettamente promozionali dedicate a iniziative di collaborazione industriale tra gruppi di imprese e di formazione di tecnici-esperti.

I servizi reali forniti dai 117 uffici esteri dell'ICE in 86 paesi per aiutare le imprese a conoscere, entrare e radicarsi sui mercati hanno incluso, accanto alla quotidiana assistenza alle imprese che direttamente o attraverso gli uffici nazionali si rivolgono alla rete estera, l'offerta di Guide al mercato *online*, elenchi *online* di importatori, il portale Italtrade.com come strumento di fiera virtuale. Nel 2007 l'ICE ha fornito assistenza a un totale di 2,8 milioni di imprese italiane ed estere interessate all'Italia. La consulenza personalizzata offerta a esportatori e investitori copre un'ampia gamma di servizi, inclusi pre-selezione di personale, reperimento di immobili, assistenza legale e fiscale, assistenza per partecipazione a gare d'appalto. L'azione promozionale e di supporto organizzativo alle imprese si estende a prodotti e servizi del *Made by Italy* (che include parziali delocalizzazioni e investimenti diretti), oltre al tradizionale *Made in Italy*.

Continua a svolgere un ruolo di grande importanza, anche se meno visibile, la gamma di attività di formazione, rivolta sia a giovani laureati italiani (nel 2007 si è celebrato il 40° anniversario del Master per l'internazionalizzazione "Cor.C.E. Fausto De Franceschi"), sia a dipendenti di azienda (anche con programmi di *e-learning*), sia a tecnici-funzionari-giovani di paesi emergenti. E' stato anche offerto un corso per esperti in Proprietà Intellettuale e risoluzione internazionale delle controversie. Larga parte di queste attività di formazione si avvalgono di una fitta rete di collaborazione con Università e Scuole di specializzazione.

Accanto all'ICE ha continuato a operare il sistema delle Camere di Commercio, con finanziamenti dell'ordine di 80 milioni di euro nel 2007 (di cui 6,4 milioni dedicati a iniziative congiunte con l'ICE in diverse aree). L'azione promozionale del sistema camerale ha visto crescere la quota di fondi spesi per missioni commerciali all'estero e partecipazioni fieristiche. Nell'ambito degli Accordi di Programma col Ministero Commercio Internazionale e col Ministero Affari Esteri, è stata finanziata un'interessante iniziativa (analoga a quella già sperimentata dall'ICE) di formazione in Italia di ingegneri provenienti da paesi emergenti, destinati a rientrare nel paese d'origine e costituire così una preziosa base collaborativa per una maggiore penetrazione commerciale delle imprese italiane ospitanti in quei paesi. Le 74 Camere di Commercio Italiane all'Estero, facenti capo ad Assocamerestero e presenti in 48 paesi con oltre 1900 addetti fra amministratori e dipendenti, raccolgono in maggioranza imprese locali interessate a operare in Italia. Diverse imprese esportatrici e investitrici italiane interessate a quei paesi possono trovare assistenza tecnica, informazioni utili, contatti con professionisti locali. Di norma le CCIE collaborano con l'ICE quando, in occasione di missioni e/o fiere, vengono organizzati incontri B2B su richiesta delle imprese italiane partecipanti.

L'offerta di servizi finanziari per l'internazionalizzazione da parte del sistema a controllo pubblico ha visto, come sempre, l'impegno prioritario di SACE e SIMEST.

Le nuove garanzie SACE sono cresciute a ritmi elevati nel 2007 (+36 per cento sul 2006 per il segmento a medio-lungo termine, +46 per cento per il breve-termine di SACE-BT), con un'area di attività assicurativa allargata a diverse categorie di operazioni (oltre il tradizionale credito all'esportazione), quali l'approvvigionamento di materie prime e semilavorati per successiva esportazione, realizzazione di infrastrut-

ture domestiche di supporto alla logistica delle merci esportate (porti, terminali di traffico, strade ecc.), progetti ambientali e turistici, energie rinnovabili. Alcuni finanziamenti e relative garanzie sono stati estesi anche alla crescita del sistema bancario italiano all'estero. Si è consolidata l'offerta di garanzie su capitale circolante e operazioni di investimento diretto all'estero.

La SIMEST ha registrato una tendenziale contrazione della domanda di contributo in conto interessi su crediti all'esportazione, dato il livello tendenzialmente basso dei tassi d'interesse di mercato, così come nella domanda di finanziamenti agevolati su programmi di penetrazione commerciale, gare internazionali, studi di fattibilità e prefattibilità, programmi di assistenza tecnica. A questa tendenza ha concorso l'esclusione di Bulgaria e Romania dai paesi potenzialmente beneficiari, a seguito della loro entrata nella Ue-27. L'offerta di partecipazione SIMEST al capitale (e connessi finanziamenti aggiuntivi a medio termine) nelle operazioni di investimenti estero diretto ha beneficiato dell'innovazione apportata dalla LF 2007, per cui sono ormai unificati i Fondi Venture Capital, precedentemente allocati in modo rigido a singoli paesi. Tra le novità in corso di definizione e/o avviate nel 2008 vi sono un Fondo Startup di Venture Capital dedicato alle Pmi orientate a investire nell'area extra-Ue, un progetto di supporto a imprese di consulenza per la realizzazione di infrastrutture nell'area mediterranea e asiatica, il progetto IMT Lucca per un docente e due ricercatori dedicati all'analisi di commercio e flussi finanziari, un progetto per mettere a disposizione del Ministero per lo Sviluppo Economico tre esperti di analisi economico-finanziaria.

9.1 Il ruolo del Ministero Commercio Internazionale (attualmente Ministero dello Sviluppo Economico): le novità in materia di indirizzo e coordinamento¹

Con il Decreto legge 85/2008², il Ministero Commercio Internazionale, nato all'inizio della scorsa legislatura dallo scorporo dell'Area Internazionalizzazione del Ministero delle Attività Produttive a sua volta divenuto Ministero dello Sviluppo Economico, è stato ricollocato all'interno di quest'ultimo insieme al Ministero delle Comunicazioni.

Il rafforzamento dei compiti di indirizzo e di coordinamento nazionale delle politica economica con l'estero attribuiti al Ministero ha potuto beneficiare della programmazione di medio periodo derivante dall'applicazione delle *Linee Diretrici per*

¹ Redatto da Cristina Giglio – Ministero dello Sviluppo Economico – Commercio Internazionale, Direzione Generale per la Promozione degli Scambi.

² Il Decreto legge n. 85 del 16 maggio 2008 pubblicato sulla GU n. 114 del 16.5.2008: Disposizioni urgenti per l'adeguamento delle strutture di Governo dà applicazione dell'art. 1, commi 376 e 377, della legge 24.12.2007, n. 244 (Finanziaria 2008), con cui le funzioni del Ministero Commercio Internazionale sono state trasferite al Ministero dello Sviluppo Economico. Con questi due commi dell'ultima Legge finanziaria è stata ridisegnata la compagine del Governo. Le norme prevedono che "il numero totale dei componenti, a qualsiasi titolo, ivi compresi i Ministri senza portafoglio, Viceministri e sottosegretari, non può essere superiore a sessanta". Allo stesso tempo si richiama l'articolo 51 della Costituzione che recita "La Repubblica promuove con appositi provvedimenti le pari opportunità tra donne e uomini". Questo assetto, nelle sue linee essenziali, era già contenuto nel decreto legislativo 300/99 che, all'articolo 2, stabiliva che, a partire dalla legislatura successiva, i ministeri sarebbero stati dodici.

l'attività promozionale formulate con un orizzonte temporale triennale, in modo da assicurare maggiore continuità ed incisività alle azioni di sistema nei mercati esteri.

In particolare, in relazione alla strategia geografica le direzioni intraprese sono state due: da un lato il monitoraggio dei mercati c.d. "maturi" che nel 2008 si è concretizzato nell'avvio di una campagna promozionale straordinaria negli Stati Uniti³ e dall'altro il potenziamento delle iniziative sui Paesi emergenti, in particolare Brasile, Russia, India, Cina (BRICs) e Sudafrica, che sono economie con grandi opportunità ma che richiedono un approccio mirato e sistematico.

Grande attenzione è stata inoltre riservata a taluni mercati ad elevato potenziale di crescita e ritenuti strategici perché produttori di materie prime energetiche e in quanto ponti di proiezione commerciale a livello sub-regionale. Si tratta in questo caso di Messico, Turchia, Sudafrica, Paesi dell'Area Caucaso/Asia centrale e Paesi del Golfo.

Per la strategia settoriale lo sforzo promozionale è stato diretto a quei settori dove il valore aggiunto del sostegno promozionale appariva necessario includendo i settori di eccellenza nei mercati mondiali rappresentati dalle "4 A", i settori con potenzialità di crescita, la grande distribuzione organizzata, le iniziative sul *contract* e l'imprenditoria femminile⁴.

Le strategie di sistema tese ad informare l'azione di tutti i soggetti attivi sul piano dell'internazionalizzazione che gestiscono fondi pubblici o altrimenti operano con il supporto pubblico (cfr. le "missioni di sistema"⁵ nelle quali si è cercato di realizzare un maggiore coinvolgimento delle Regioni) restano un pilastro fondamentale. L'efficiente allocazione delle risorse disponibili impone a tutti – Governo, Regioni, Enti, Sistema camerale, Associazioni di categoria etc., l'obbligo e l'onere di aumentare l'efficacia cumulativa degli sforzi prodotti, di evitare duplicazioni e produrre sinergie.

Sul piano delle strategie operative, l'azione di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese è stata tesa ad agevolare in maniera particolare l'accesso e la presenza delle Piccole e Medie Imprese (PMI) nei mercati mondiali: offrendo loro assistenza logistica, supporto finanziario adeguato, assicurando servizi, legali e di protezione del *Made in Italy*. Le strategie operative si sono concentrate in una molteplicità di strumenti, costruendo e/o rafforzando accordi di settore, accordi di programma, sostegno alle iniziative di aggregazione e di messa in comune di servizi all'export, lavoro sui distretti, azioni di network con Università ed istituzioni scientifiche, rafforzamento dei rapporti con investitori finanziari.

³ La campagna promozionale straordinaria sul mercato USA ha per obiettivo quello di mitigare l'impatto negativo sulle nostre esportazioni risultante da condizioni di mercato e valutarie (cambio euro/dollaro).

⁴ Sono proseguite le attività relative all'internazionalizzazione dell'imprenditoria femminile e alla creazione di network internazionali tra imprenditrici. Al primo Forum per donne imprenditrici organizzato a Milano nei primi mesi del 2007, è seguito un secondo Forum dedicato all'area dell'Europa Centro-Orientale, Balcanica e Paesi limitrofi che si è tenuto a Bari in concomitanza con la Fiera del Levante. Con questi due Forum sono stati coinvolti 32 paesi ospiti e 27 settori industriali, ed hanno visto la partecipazione di un totale di circa 1000 imprenditrici partecipanti (di cui 500 straniere) realizzando oltre 2.300 incontri d'affari B2B.

⁵ Le missioni governative e imprenditoriali di sistema costituiscono importanti occasioni di presentazione del "Sistema – Italia". La strategia di azione che le accompagna è incentrata sull'individuazione dei mercati a cui rivolgersi: grandi mercati emergenti (India, Cina, Brasile e Russia); aree strategiche (Balcani e Mediterraneo); mercati ponte in cui andare a produrre (ad esempio EAU, Qatar, Messico, Turchia, Sudafrica, Thailandia, Vietnam). Lo sforzo congiunto per l'organizzazione conta, sul lato imprenditoriale sul modello di collaborazione Confindustria – ICE – ABI applicato alle recenti missioni in Messico e in Egitto e che sarà ripetuto per le missioni previste in Israele, Vietnam ed Ucraina. Ogni missione è seguita da una fase di *follow up* in cui si possa verificare l'impatto delle iniziative sull'incremento delle relazioni d'affari fra gli operatori dei paesi coinvolti.

Nel quadro delle attività di coordinamento della politica commerciale e delle iniziative promozionali affidate al Ministero, il rapporto con le Regioni, anche alla luce della riforma del Titolo V della Costituzione, che attribuisce a queste ultime una potestà legislativa concorrente in materia di commercio estero, resta di vitale importanza. L'attività di coordinamento nel territorio da parte del Ministero si è concretizzata con l'avvio, nel corso del 2007, del Tavolo strategico con le Regioni, e con la predisposizione del nuovo testo di "Accordo-quadro in materia di internazionalizzazione" in fase di sottoscrizione da parte delle Regioni⁶.

Queste ed altre iniziative hanno contribuito al superamento delle tendenze centrifughe inizialmente manifestate dalle Regioni ed al consolidamento di un rapporto di collaborazione proficuo e costante, facendo maturare sia nelle Regioni, sia nell'Amministrazione centrale una nuova consapevolezza circa la necessità di evitare sprechi e sovrapposizioni.

Il precedente Ministero Commercio Internazionale ha presentato al Ministero dello Sviluppo Economico (MISE) e al Dipartimento della Funzione Pubblica, una proposta per la realizzazione di azioni di assistenza tecnica a supporto dei processi di internazionalizzazione delle Regioni Convergenza (Campania, Calabria, Puglia e Sicilia) nell'ambito della programmazione dei Fondi strutturali comunitari per il periodo 2007-2013 del PON Governance - FESR 2007-2013 per un valore stimato di oltre 5 milioni di euro per il primo triennio.

La proposta è stata redatta coerentemente con le priorità indicate nel Quadro Strategico Nazionale 2007-2013 (QSN), oggetto della negoziazione tra Amministrazioni centrali, Regionali e partenariato economico-sociale nell'ambito dei lavori del Tavolo VIII - Internazionalizzazione e Attrazione degli Investimenti.

Il documento intende coinvolgere le amministrazioni regionali ed i territori nell'avvio di un comune percorso di integrazione e coordinamento tra interventi centrali e regionali in materia di internazionalizzazione, con particolare riferimento alla qualificazione e potenziamento dei servizi alle PMI offerti dagli SPRINT e agli strumenti tecnici e finanziari innovativi a supporto di processi di internazionalizzazione di aggregazioni di PMI. Gli obiettivi indicati, ovviamente, costituiscono l'evoluzione ed il perfezionamento dei risultati ottenuti dall'assistenza tecnica a favore delle Regioni Ob.1 nel precedente periodo di programmazione⁷.

Nella programmazione dei fondi strutturali 2007-2013 viene favorito il costante supporto all'introduzione di una rete codificata di informazioni utilizzabili dalle Regioni per rispondere, con strumenti adeguati, alle evoluzioni in atto nei propri territori.

Il Ministero, inoltre, intende aderire agli orientamenti della Commissione europea diretti a ridurre progressivamente l'utilizzo, nell'ambito dei fondi strutturali, di schemi di aiuto generalisti del tipo a fondo perduto *grant* per introdurre strumenti del tipo *revolving*, finalizzati ad alimentare ulteriori flussi finanziari destinabili a fornire il più ampio supporto al sistema delle imprese.

⁶ L'Accordo è stato firmato, ad oggi, da 14 Regioni, mancando ancora la sottoscrizione di Valle d'Aosta, Provincia Autonoma di Bolzano, Abruzzo, Molise, Campania, Calabria, Basilicata e Sicilia. Rispetto alla prima generazione di Accordi di Programma, il nuovo testo rappresenta un notevole ampliamento degli "ambiti" del partenariato, prima sostanzialmente circoscritto alla Convenzione operativa annuale con l'ICE e registra di fatto una comune volontà di migliorare la *governance* in materia di internazionalizzazione, riflettendo lo spirito del Tavolo Strategico Ministero-Regioni avviato nel 2007.

⁷ CFR Programma Operativo "Italia internazionale: sei Regioni per cinque Continenti - 2° stralcio, che prevede azioni di assistenza tecnica a supporto della internazionalizzazione delle Regioni Ob.1. Alcune azioni sono state realizzate con la collaborazione dell'ICE e della SIMEST.

Resta non attuata la legge 31 marzo 2005, n. 56⁸ con la quale sono state delineate le basi per il riordino della compagine degli enti a supporto dell'internazionalizzazione in vista di un completo riassetto del sistema a sostegno del commercio con l'estero.

Il sostegno straordinario e la tutela del Made in Italy

Accanto all'impiego degli strumenti finanziari tradizionali, la *promotion* ha potuto contare sulla realizzazione di campagne straordinarie in favore del *Made in Italy* grazie agli stanziamenti *ad hoc* previsti dalla Legge 350/2003 (Legge Finanziaria 2004) ulteriormente incrementati con la Legge Finanziaria 2007⁹.

Le campagne straordinarie sono di volta in volta incentrate su aree *focus* e settori prioritari ed hanno riguardato Brasile, Area NAFTA e promozione presso la Grande Distribuzione USA nel 2006, India e Paesi del Golfo nel 2007. Per l'anno in corso, il programma di attività di promozione straordinaria suddivide lo stanziamento fra le seguenti attività:

- progetti-paese (USA, Turchia, Russia, Cina, Giappone, Messico, Unità Tecnica Africa) – 29,5 milioni di euro
- progetti settore prioritari (Investimenti in Turchia, Brasile e India, Meccanica, Moda, Bionanotecnologie, Nautica, Aerospazio) ed altri progetti speciali (Eventi straordinari, Imprenditoria femminile e Nuove tecnologie per la promozione del *made in Italy*) – 16,8 milioni di euro
- missioni di sistema – 3 milioni di euro.

Sul piano della lotta alla contraffazione e della tutela della proprietà intellettuale, nel corso dell'anno sono diventati operativi presso le sedi estere dell'ICE i *desk* di orientamento e assistenza legale alle imprese in Cina (Pechino, Shanghai, Hong Kong, Canton), Taiwan (Taipei), India (New Delhi, Mumbai), Corea del sud (Seoul), Vietnam (Ho Chi Min City), Emirati Arabi Uniti (Dubai), Turchia (Istanbul), Russia (Mosca), Stati Uniti (New York), Brasile (San Paolo). Le attività dei responsabili degli uffici sono esercitate in stretto coordinamento con l'Ufficio dell'Alto Commissario per la lotta alla Contraffazione, il Ministero Affari Esteri, l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi e l'Agenzia delle Dogane, anche in considerazione delle eventuali possibili cause pilota¹⁰ che potrebbero essere intentate.

La tutela delle nostre produzioni dalla contraffazione e dalla concorrenza sleale sono oggetto di un costante lavoro del Ministero anche a livello comunitario con par-

⁸ La legge 56/2005 prevede l'istituzione degli Sportelli unici all'estero, nonché finanziamenti *ad hoc* per gli Accordi di partenariato tra il Ministero e le Associazioni di categoria e il sistema universitario per sviluppare iniziative a sostegno dell'aggregazione di imprese e di progetti di filiera. Uno spazio di rilievo è assunto poi dalla formazione nel campo dell'internazionalizzazione.

⁹ Con la Legge Finanziaria 2007 il fondo istituito per le azioni a sostegno del *Made in Italy* è incrementato di ulteriori 20 milioni di euro per l'anno 2007 e 26 milioni di euro per ciascuno degli anni 2008 e 2009.

¹⁰ Le cause pilota sono casi problematici particolarmente rappresentativi in materia di proprietà industriale sottoposti dalle imprese, la cui soluzione potrebbe fungere da caso di riferimento per altre aziende. Per tali "cause pilota", individuate dal *desk* con l'intervento del Ministero e dell'Alto Commissario per la lotta alla contraffazione, viene previsto un patrocinio legale i cui oneri gravano sempre sui fondi assegnati al Ministero dalla L. 350/03 (legge finanziaria 2004).

ticolare riguardo al negoziato in corso per l'adozione del Regolamento CE per il marchio di origine sui prodotti importati da Paesi terzi¹¹ e alla riforma del regolamento sulle misure *anti-dumping*.

Le Expo del BIE: Milano 2015, Zaragoza 2007, Shangai 2010

Per promuovere l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sostenerne la crescita sui mercati esteri, il Ministero ha lavorato su più fronti andando a sostenere importanti iniziative a favore della promozione dell'immagine dell'Italia nel mondo¹².

Un risultato importante è stato ottenuto il 31 marzo 2008 con la vittoria¹³ di Milano come sede dell'Expo 2015 sul tema "Nutrire il Pianeta, Energia per la Vita", che ha visto Governo, Regione e Comune "fare sistema", mettere a fattor comune lavoro e risorse finanziarie. Il Ministero è stato sin dall'inizio destinatario – assieme al Ministero degli Affari Esteri e alla Presidenza del Consiglio – di fondi dedicati per iniziative di *lobbying*, nonché membro del Comitato EXPO, sia a livello Ministeriale che tecnico. Per la fase finale, l'ICE ha ospitato a Parigi, sede della votazione, la Task Force mista Governo/Comune di Milano che ha tenuto i contatti con i delegati del Bureau International des Expositions¹⁴.

L'Expo 2015, dedicata alla sicurezza e alla qualità alimentare, intende essere un volano per l'economia del territorio e rappresentare al meglio le eccellenze nel settore dell'alimentazione dell'Italia e di Milano. Il comparto italiano del cibo rappresenta una eccellenza dell'Italia, il secondo per dimensione, con 36 mila aziende artigianali e medie, mezzo milione di addetti, 100 miliardi di euro di fatturato annuo. L'Expo 2015 offrirà una grande opportunità di comunicazione e di promozione alle comunità produttive di base, agli agricoltori, alle imprese alimentari, alla catena della logistica e della distribuzione, al comparto della ristorazione, ai centri di ricerca e alle aziende.

L'Expo Universale di Saragozza, che si svolgerà dal 14 giugno al 14 settembre 2008, vede la partecipazione di 100 Paesi, tra cui l'Italia. Il tema conduttore dell'Expo è "l'acqua e lo sviluppo sostenibile". Il Ministero ha concordato con il Commissario Generale del Governo la predisposizione di un progetto, che sarà affidato all'ICE per la realizzazione, volto a valorizzare la presenza italiana e del *made in Italy* all'Expo. Il progetto nelle sue linee principali prevede diverse attività volte alla promozione:

- delle acque minerali italiane, attraverso la costituzione di un'area espositiva dedicata, eventi di degustazione delle acque e guida sull'eccellenza delle acque minerali italiane;

¹¹ Il negoziato sul cosiddetto *Made in* che prevede l'introduzione di un marchio obbligatorio per i prodotti importati nella Unione europea dai paesi terzi con lo scopo di tutelare il consumatore europeo nell'acquisto di alcuni prodotti, ristabilire una posizione di reciprocità nelle condizioni di accesso ai mercati dato che USA, Giappone e Cina impongono già oggi l'obbligo di *Made in* alle esportazioni europee, sostenere la lotta alla contraffazione proteggendo il valore aggiunto per le imprese Ue di alta gamma che collegano la qualità ad una particolare zona geografica in modo regolare.

¹² Per Milano 2015 e Zaragoza 2007 sono stati stanziati risorse a valere sul Fondo *Made in Italy* 2008 – il D.M. 682/2008 recante il programma del *Made in Italy* straordinario del 2008 che prevede l'assegnazione di Euro 800.000,00 alla realizzazione di eventi promozionali legati ad entrambe le iniziative.

¹³ Il progetto italiano ha vinto con 86 voti, contro i 65 andati alla concorrente Smirne, con uno scarto di ben 21 preferenze tra le due città.

¹⁴ Il *Bureau International des Expositions* (BIE), nato da una convenzione internazionale siglata a Parigi nel 1928, è l'organismo internazionale che regola la frequenza, la qualità e lo svolgimento delle esposizioni. Attualmente aderiscono al BIE 140 nazioni (tra cui l'Italia) e organismi diversi.

— dei prodotti cosmetici del sistema termale italiano, attraverso l'organizzazione di una giornata del termalismo italiano organizzata in collaborazione con Federterme.

Il 30 aprile 2008 è stato firmato dal Commissario Generale del Governo e dalla controparte cinese l'accordo per la partecipazione italiana all'Expo Universale di Shanghai del 2010 (1 maggio – 31 ottobre)¹⁵. Il documento identifica il tema dell'intervento dell'Italia e il disegno del Padiglione che si estenderà su 6 mila mq. La filosofia della partecipazione italiana all'Expo Universale di Shanghai del 2010 costituirà il filo conduttore del percorso espositivo e degli eventi che animeranno il Padiglione in armonia con il tema generale della manifestazione "*Better City, Better Life*". Il Padiglione Italia costituirà una vetrina delle eccellenze italiane relative alla qualità della vita nelle aree urbane, rappresentando dal punto di vista estetico lo stile e i valori culturali italiani, nel rispetto del contesto cinese. Un *focus* particolare verrà dato alle nuove tendenze in materia di ingegneria, architettura e design in Italia, tecniche costruttive eco-sostenibili, impiego di materiali e tecnologie innovative. Dal pensiero prodotto in Italia nei secoli sul tema della città ideale emergono ancora validi spunti: emerge, soprattutto, il suggerimento di tener conto allo stesso tempo degli aspetti materiali della società urbana e delle ambizioni astratte dei pensatori che si interrogano sul meglio e sul futuro.

Gli strumenti tradizionali a favore di Enti, Istituti, Associazioni (legge 1083/54), Consorzi export multiregionali (L. 83/89 e L. 394/81 art. 10), Camere di commercio italiane all'estero (L. 518/70) gestiti dal Ministero

In base al decreto legislativo 13 maggio 1998, n. 143 tutti gli strumenti tradizionalmente gestiti dal Ministero sono stati indirizzati al sostegno di progetti promozionali (eliminando il concetto di contributo al bilancio di tali enti) ed inseriti nella categoria di interventi in favore di enti non a scopo di lucro, di rilievo nazionale e che operano in favore delle imprese loro associate.

Attualmente, la concessione dei contributi (in percentuale differenziata a seconda dello strumento e delle disponibilità finanziarie annuali) avviene sulla base di progetti relativi ad azioni promozionali, quali ad esempio organizzazione o partecipazione a fiere internazionali, mostre, workshop, seminari; organizzazione di missioni di operatori; azioni promo-pubblicitarie ecc. L'erogazione del contributo è subordinata alla preventiva presentazione dei programmi promozionali che i soggetti beneficiari intendono realizzare. La previa valutazione, da parte del Ministero, sulla ammissibilità a finanziamento dei progetti riduce il numero dei progetti approvati rispetto a quelli presentati di circa il 15 per cento in media. Il contributo è poi stabilito sulla base dell'effettiva e coerente realizzazione e rendicontazione dei programmi.

Nonostante il processo di selezione, a causa della non regolarità degli stanziamenti negli anni (Tavola 9.1) e soprattutto della progressiva riduzione dei fondi stanziati per questi strumenti, il co-finanziamento che in linea generale si auspicherebbe pari al 50 per cento del costo del progetto, per la maggior parte degli strumenti è inferiore a tale percentuale, pur con delle variazioni a seconda dello strumento e della tipo-

¹⁵ L'Expo Shanghai 2010 sarà la prima esposizione universale incentrata sul tema della città e conterà sulla partecipazione di 200 Paesi e l'afflusso previsto di 70 milioni di visitatori.

logia del beneficiario. Sulla base di queste considerazioni, il Ministero ha introdotto negli ultimi anni criteri di attribuzione di preferenza che consentano di premiare i progetti più meritevoli e maggiormente efficaci.

Stanzamenti 2005 - 2008
(valori in migliaia di euro)

	2005	2006	2007	Previsioni 2008
L.518/70 Camere di commercio italiane all'estero	10.146	10.500	13.954	16.150
quota sul totale	0,38	0,42	0,49	0,48
L. 1083/54 Enti, Istituti, Associazioni	10.885	10.500	10.556	12.000
quota sul totale	0,41	0,42	0,37	0,36
D.lgs. 143/98 Intese operative con Associazioni di categoria	2.318	500	641	800
quota sul totale	0,09	0,02	0,02	0,02
L. 83/89 Consorzi export multiregionali	2.857	2.800	2.959	3.948
quota sul totale	0,11	0,11	0,10	0,12
L. 394/81 art. 10 Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	542	512	592	550
quota sul totale	0,02	0,02	0,02	0,02
Totale	26.748	24.812	28.702	33.448

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Commercio Internazionale

Tavola 9.1

Programmi promozionali 2007

	N. programmi ricevuti	N. programmi approvati
L. 1083/54 Enti, Istituti, Associazioni	80	67
D.lgs. 143/98 Intese operative con Associazioni di categoria	9	9
L. 83/89 Consorzi export multiregionali	84	73
L. 394/81 art. 10 Consorzi multiregionali agroalimentari e turistici	21	12
L.518/70 Camere di commercio italiane all'estero	70	70
Totale	264	231

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Commercio Internazionale

Tavola 9.2

Per quanto riguarda i programmi promozionali realizzati nel 2007, a fronte delle 264 domande di finanziamento pervenute, sono stati approvati 231 programmi (Tavola 9.2).

I progetti di maggiore entità sono in genere presentati dalle Associazioni di categoria e dalle Camere di commercio italiane all'estero, mentre i consorzi dimostrano complessivamente un minore dinamismo. E' necessario precisare che in generale il Ministero gestisce i fondi per i consorzi multi-regionali e, solo in via transitoria, gli stanziamenti per due Regioni a Statuto Speciale per le quali non è stato ancora effettuato il relativo trasferimento di fondi. I consorzi mono-regionali che hanno presentato domanda, peraltro, hanno sede nella sola Regione Sicilia mentre nessuna domanda è pervenuta dalla Valle d'Aosta.

In linea generale, i programmi presentati sono prevalentemente di tipo multisettoriale. Questa caratteristica si rileva anche in relazione alla L. 1083/54 che pure, nel complesso degli strumenti tradizionali, presenta la maggiore connotazione settoriale (tavola 9.3). Infatti, i contributi erogati a progetti promozionali multisettoriali, presentati soprattutto dalle associazioni di categoria a favore di piccole e medie imprese

appartenenti a diversi settori del *made in Italy*, rappresentano l'area progettuale più numerosa insieme al settore moda/persona. Seguono i settori casa/arredo/ufficio, meccanica trasporti e nautica e agroalimentare.

Legge 1083/54
Progetti approvati per settori nel 2007
(valori in migliaia di euro)

	numero	spese ammesse	peso sul totale
Agroalimentare	35	3.474	8,6%
Casa/Arredo/Ufficio	15	6.777	16,8%
Chimica/Ambiente/Farmaceutica	6	183	0,5%
Elettronica	3	142	0,3%
Meccanica/Trasporti/Nautica	74	5.871	14,5%
Moda/Persona	48	11.584	28,7%
Musica/Tempo libero/Editoria	9	277	0,7%
Multisetoriali	85	11.598	28,7%
Servizi/Turismo	11	476	1,2%
Totale	286	40.382	100%

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Commercio Internazionale

Tavola 9.3

Per quanto riguarda le Camere di commercio italiane all'estero, il co-finanziamento è assicurato sia alla programmazione ordinaria, sia ai progetti "preferenziali", ovvero progetti "d'area" (progetti innovativi ai quali partecipano più Camere di commercio) e progetti prioritari (progetti che evidenziano caratteristiche di maggiore rispondenza alle *Linee di indirizzo per l'attività promozionale*), che sono co-finanziati al 50 per cento e che riguardano nuove linee di attività considerate strategiche.

Nel 2007 sono state approvate a preventivo attività promozionali per un valore complessivo di circa 41,4 milioni di euro; includono oltre alla programmazione ordinaria delle 70 Camere ufficialmente riconosciute, anche 10 progetti d'area e 13 prioritari; le iniziative saranno finanziate in base ai fondi disponibili (poco più di 16 milioni di euro).

Nell'ambito dei progetti preferenziali¹⁶ i settori innovativi più coinvolti sono le biotecnologie, le fonti energetiche rinnovabili, l'aerospazio, ma sono stati premiati anche progetti innovativi di promozione del *design*, di alta formazione, di *contract* e di assistenza alle imprese nei paesi di nuova adesione ("Desk Fondi Strutturali")

Gli strumenti innovativi a sostegno dell'attività promozionale

Il filone identificato come innovativo riguarda esperienze in corso che hanno permesso di selezionare e finanziare progetti che, per la tipologia di proponenti o di attività, forniscono nuovi apporti che si stanno perfezionando nel tempo.

In questa categoria può essere collocato l'Accordo-quadro Ministero-ICE-Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI), strumento che ha consentito il co-finanziamento pubblico-privato di progetti congiunti tra Università e Imprese per

¹⁶ A titolo di esempio, il progetto sul *contract* è teso a sviluppare soluzioni totali "chiavi in mano" mediante le imprese di progettazione, *engineering*, *consulting* - che valorizza la aggregazione di filiera, in particolare delle PMI, in una molteplicità di settori di punta del *Made in Italy*.

favorire la produzione e lo scambio della conoscenza, in termini di ricerca e formazione, in un'ottica di internazionalizzazione del sistema produttivo nazionale.

A seguito della positiva esperienza del primo bando¹⁷, il Ministero ha rinnovato l'accordo nel dicembre 2007 mentre è in corso di predisposizione un nuovo bando da emanare nel corso del 2008. L'ammontare delle risorse disponibili per questa iniziativa sarà pari a circa 3 milioni di euro.

Il finanziamento dei percorsi d'internazionalizzazione delle imprese del settore artigiano

Un altro strumento inquadrabile fra le misure innovative per la tipologia dei proponenti e dei progetti è quello che si è attuato con la pubblicazione, nel 2007, del Decreto Interministeriale¹⁸ che ha stanziato in via straordinaria 10 milioni di euro per agevolare i processi di internazionalizzazione ed i programmi di penetrazione commerciale promossi dalle imprese artigiane e dai consorzi di esportazione a queste collegati¹⁹. E' atteso nel corso del 2008 l'emanazione del bando.

Tenendo presente l'obiettivo difficoltà delle imprese artigiane ad affacciarsi sui mercati esteri, il provvedimento ha posto dei criteri di selezione flessibili sia in termini di mercati e settori sia di tipologie di attività promozionali. I soggetti eleggibili sono esclusivamente aggregazioni, distretti o filiere di imprese artigiane che presentino progetti strutturati ed articolati con iniziative diverse e coordinate di natura promozionale, organizzativa dell'offerta e/o di investimento. A titolo esemplificativo le tipologie di azioni che più rispondono alle finalità della norma sono le campagne di promozione all'estero, la partecipazione a fiere e mostre, le azioni di comunicazione sul mercato, i seminari, gli incontri bilaterali tra operatori, le missioni all'estero e gli *incoming* di operatori esteri.

L'Accordo con il sistema fieristico

Un'esperienza analoga alla precedente riguarda l'internazionalizzazione del sistema fieristico. Sulla base dell'Accordo di settore per l'internazionalizzazione del sistema fieristico italiano, siglato il 20 luglio 2004, sono stati emanati bandi nel 2005 e nel 2006. L'accordo inaugura nel 2007 il suo terzo anno di operatività, potendo contare, in questa annualità, su risorse pubbliche pari a 2 milioni di euro, a valere sul Piano promozionale 2007 dell'ICE, per il co-finanziamento - fino al 50 per cento dei costi previsti - di progetti finalizzati all'internazionalizzazione del sistema fieristico.

In questa edizione sono state introdotte alcune modifiche volte ad incentivare la presentazione di progetti più incentrati su una visione promozionale di sistema, ridefinendo gli obiettivi e riducendo da cinque a quattro le tipologie di progetto ammissi-

¹⁷ Dal primo ciclo di attuazione sono scaturiti 26 progetti - selezionati tra 107 progetti presentati - tutti portati a termine con successo tra la fine del 2006 ed i primi mesi del 2007, orientati a Paesi e settori diversi (dai più tradizionali comparti del *Made in Italy* ai settori di punta dell'alta tecnologia). Alcuni di questi progetti costituiscono vere e proprie *best practice* di collaborazioni Università-imprese a sostegno della competitività internazionale.

¹⁸ Il decreto interministeriale 3 agosto 2007 è stato emanato in attuazione della legge 27 dicembre 2003, n. 350 (legge finanziaria 2004), a seguito di una lunga istruttoria che ha impegnato il Ministero nel definire i contenuti dell'iniziativa con le Regioni.

¹⁹ A breve sarà pubblicato il bando per la presentazione delle domande, che andranno inoltrate alla Regione o alla Provincia autonoma in cui hanno sede le aggregazioni di imprese. Solo nel caso di imprese interregionali la richiesta sarà avanzata al Ministero.

bili al cofinanziamento: progetti di esportazione degli eventi di eccellenza, di promozione dei marchi, di partnership con soggetti esteri, di formazione specialistica nel settore fieristico.

Lo sforzo verso una maggiore razionalizzazione e focalizzazione dell'intervento finanziario pubblico ha portato quest'anno il Ministero ad approvare 10 progetti su 35 pervenuti.

Quanto alla ripartizione geografica, la maggioranza dei progetti presentati è destinata a vari paesi, anche di diverse aree geografiche (Europa, Asia, Americhe, Africa, Medio Oriente). In particolare 3 progetti sono indirizzati alla Russia, sia esclusivamente sia unitamente ad altri paesi europei e non; 3 progetti sono indirizzati alla Cina, anche in associazione con altri paesi di aree diverse; relativamente all'Europa, 2 progetti sono indirizzati verso paesi dell'Europa centro orientale e 2 verso paesi dell'Europa dell'Est; 1 progetto è destinato al mercato nord americano; 2 progetti riguardano i Paesi del Golfo unitamente ad altri mercati; 1 progetto riguarda Paesi dell'area mediterranea e altri paesi e 1 progetto è diretto, insieme ad altre aree, al Brasile.

Il Co-finanziamento degli studi di fattibilità (75 per cento-25 per cento)

A partire dal 2005 il Ministero del Commercio Internazionale (già Ministero delle Attività Produttive) in collaborazione con l'ICE, gestisce due innovative linee di intervento mirate favorire l'internazionalizzazione delle PMI, co-finanziando con risorse pubbliche il 75 per cento costi di studi di fattibilità relativi a futuri investimenti all'estero mediante:

Misura A: insediamenti commerciali/produttivi all'estero di distretti, consorzi, raggruppamenti di imprese.

Misura B: collaborazione nei mercati esteri tra Università e/o Parchi tecnoscientifici italiani e imprese nazionali – soprattutto nei settori innovativi - tramite investimenti congiunti in materia di ingegnerizzazione di prodotti, innovazione di processi, implementazione di brevetti, creazione di *joint ventures* e di start up.

I risultati positivi registrati nell'attuazione di questi interventi nel biennio 2005-2006 ottenuti anche tramite un aggiornamento delle procedure (aumento del grado di rigidità delle valutazioni dei progetti e maggiore impegno per la pubblicità dei criteri di preferenza) ed un aumento significativo delle risorse allocate (da 3 milioni di euro nel 2005 a 7 milioni nel 2006), hanno portato il Ministero a realizzare una attenta valutazione dei progetti presentati che è stata ultimata nel corso del 2007. Sul totale delle 371 domande ricevute nel 2006 (277 per la misura A e 94 per la misura B), sono stati ammessi a finanziamento 46 progetti (30 per la misura A e 16 per la B). Il Ministero ha inoltre deciso di avviare un monitoraggio sulla precedente edizione, per verificare entità e modalità dei seguiti degli studi finanziati.

Gli strumenti di sostegno alla collaborazione economica bilaterale e multilaterale (L. 212/92 e L. 84/01)

Per quanto riguarda la legge 212/92, che disciplinava il sostegno alla collaborazione economica con i Paesi dell'Europa centro-orientale e poi estesa ai Paesi della Sponda Sud del Mediterraneo, i progetti che erano ancora in corso ed erano stati finanziati con gli ultimi fondi disponibili nel 2005, sono terminati.

La legge 84/2001, approvata per garantire la partecipazione italiana al processo di stabilizzazione, ricostruzione e sviluppo economico dell'area balcanica, prevede l'intervento finanziario del Ministero (legge 84/01 art. 5 e art. 7) a copertura dei costi di progetti della durata massima di ventiquattro mesi, da Enti (ICE, Unioncamere, Informest e Fiera del Levante Servizi) o Regioni, in partenariato con altri soggetti italiani ed esteri (associazioni imprenditoriali, di categoria, consorzi PMI, enti pubblici ecc.) per la promozione e lo sviluppo delle PMI. Pur non essendo stato ri-finanziato recentemente, questo strumento ha avuto attuazione a partire solo dal 2003, pertanto sono ancora in corso molti progetti finanziati con i bandi emessi nelle precedenti annualità e quelli relativi al terzo bando, sono stati avviati soltanto a partire da gennaio 2008.

A conclusione dei progetti co-finanziati²⁰ con i primi due bandi²¹ (rispettivamente il 1° bando del 2003 i cui progetti pluriennali si sono conclusi tendenzialmente nel 2005 ed il 2° del 2004 i cui progetti si sono conclusi tendenzialmente nel 2006) e quelli del 3° bando ,ancora in corso di attuazione, è possibile evidenziare che gli interventi sono andati prevalentemente al sostegno dello sviluppo delle PMI e con un'attenzione particolare alla Serbia e al Montenegro²².

Legge 84/2001 art.5 comma 2 lett.d) e) ed f)
Cofinanziamento per settore di intervento
(valori in migliaia di euro)

Settori	1° bando		2° bando		3° bando	
	numero progetti	importo	numero progetti	importo	numero progetti	importo
Sviluppo PMI	8	2.667	12	2.508	7	1.128
<i>quota sul totale</i>		<i>31,7%</i>		<i>47,0%</i>		<i>39,0%</i>
Formazione	5	877	4	710	3	728
<i>quota sul totale</i>		<i>10,4%</i>	<i>13,3%</i>	<i>25,0%</i>		
Assistenza tecnica	2	2.579	-	-	-	-
<i>quota sul totale</i>		<i>30,6%</i>				
Informazione e Comunicazione	2	1.027	-	-	-	-
<i>quota sul totale</i>		<i>12,2%</i>				
Ambiente, Servizi e Strutture di pubblica utilità	2	422	6	1.108	1	114
<i>quota sul totale</i>		<i>5,0%</i>		<i>20,8%</i>		<i>4,0%</i>
Interventi di particolare interesse	1	850	-	-	-	-
<i>quota sul totale</i>		<i>10,1%</i>				
Turismo, conservazione del patrimonio culturale, artistico e urbano	-	-	3	1.012	2	342
<i>quota sul totale</i>		<i>19,0%</i>				<i>12,0%</i>
sviluppo di iniziative di cooperazione economica nel settore agricolo, pesca ed acquacoltura	-	-	-	-	2	614
						<i>21,0%</i>
Totale	20	8.422	25	5.337	15	2.926

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Unità Coordinamento Balcani

Tavola 9.4

²⁰ Il 1°, il 2° e 3° bando sono stati finanziati con le risorse del "Fondo per la partecipazione italiana alla stabilizzazione, alla ricostruzione e allo sviluppo dei Balcani" previste, rispettivamente, per l'annualità 2001, 2002 e 2003.

²¹ I progetti finanziati dalla legge 84/2001 sono consultabili sul sito www.balcanionline.it

²² I dati sono stati elaborati da Maria Rosa Sanfilippo - Unità Cordinamento Balcani (UCB) - Ministero dello Sviluppo Economico - Commercio Internazionale.

Legge 84/2001 art.5 comma 2 lett.d), e) ed f)
Cofinanziamento per Paese
(valori in migliaia di euro)

Paesi	1° bando		2° bando		3° bando	
	numero interventi	importo	numero interventi	importo	numero interventi	importo
Albania	9	987	5	279	4	487
<i>quota sul totale</i>		<i>11,7%</i>		<i>5,2%</i>		<i>16,6%</i>
Croazia	9	1.136	10	978	7	470
<i>quota sul totale</i>		<i>15,3%</i>		<i>18,3%</i>		<i>16,1%</i>
Bulgaria	11	1.298	7	830	6	306
<i>quota sul totale</i>		<i>17,5%</i>		<i>15,6%</i>		<i>10,5%</i>
Romania	9	1.133	7	771	7	610
<i>quota sul totale</i>		<i>15,2%</i>		<i>14,4%</i>		<i>20,8%</i>
Bosnia-Erzegovina	10	1.350	9	831	4	139
<i>quota sul totale</i>		<i>14,7%</i>		<i>15,6%</i>		<i>4,7%</i>
Macedonia	10	1.090	7	548	3	111
<i>quota sul totale</i>		<i>14,7%</i>		<i>10,3%</i>	<i>3,8%</i>	
Serbia-Montenegro	11	1.428	12	1.101	8	463
<i>quota sul totale</i>		<i>19,2%</i>		<i>20,6%</i>		<i>15,8%</i>
Montenegro*	-	-	-	-	7	340
<i>quota sul totale</i>						<i>11,6%</i>
Totale	69	8.422	57	5.337	39	2.926

*Stato indipendente dal 3 giugno 2006

Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico - Unità Coordinamento Balcani

Tavola 9.5

9.2 I servizi reali offerti dall'ICE*

L'ICE svolge come noto un serie di funzioni volte a promuovere e sviluppare il commercio con l'estero e i processi di internazionalizzazione del sistema produttivo nazionale.

Pur essendo strettamente interconnesse, le varie attività dell'ICE saranno di seguito illustrate separatamente per chiarezza espositiva.

Servizi per conoscere i mercati esteri

Dove e perché fare affari

Nell'ambito dei servizi disponibili va innanzitutto segnalata la sezione Informazioni Operative, che comprende le rubriche Opportunità Commerciali, Gare Internazionali, Anteprima Grandi Progetti, Finanziamenti Internazionali.

Informarsi on line sul mercato prescelto: www.ice.gov.it

Il patrimonio informativo dell'ICE è da anni on-line ed include sia le Indagini di mercato settoriali e geografiche, sulle opportunità di investimento, sia la nuova versione delle Guide Paese, ora denominate "Guide al Mercato".

Il nuovo nome indica un prodotto profondamente rinnovato che nasce per essere erogato on line, che ingloba anche la parte per gli investitori e non solo quella per

* Redatto da Pier Alberto Cucino . Coordinatore Area Studi - ICE.

gli esportatori e soprattutto che è aggiornabile in tempo reale e di continuo. Prima, la Guida Paese era aggiornata ed obiettivamente aggiornabile una o due volte l'anno. Ora è aggiornabile in tempo reale, grazie al nuovo sistema che ha messo in rete anche per questo prodotto tutti gli uffici della rete ICE.

I risultati sembrano confermare il gradimento dell'offerta di servizi informativi dell'ICE, in considerazione delle 2.2 milioni c.a. di visite e delle oltre 24 milioni di pagine consultate nel 2007 nel sito www.ice.gov.it.

Presentazione delle aziende italiane ai partner esteri: www.italtrade.com

Nel 2007 è proseguito lo sviluppo di www.italtrade.com nato nel 2004 per diffondere il "Made in Italy" nel mondo.

Nel sito, la parte che più interessa le aziende italiane è la banca dati *Made in Italy Business Directory (MIBD)*, una vetrina virtuale.

www.italtrade.com si sta sempre più affermando come uno dei principali accessi al *Made in Italy* per gli operatori stranieri, con un numero di visite complessive di oltre 1.5 milioni all'anno ed in particolare di quasi 20.000 visite mensili alle 57.000 aziende italiane inserite nella banca dati *MIBD*.

La possibilità per le aziende di inserire presentazioni ed immagini rende il portale *italtrade* una **fiera virtuale permanente**, con, ad oggi, oltre 10.000 immagini di prodotti di aziende italiane.

Servizi per entrare e radicarsi nei mercati esteri

Una volta acquisite le informazioni indispensabili, è necessario decidere le modalità più idonee di entrare in un mercato estero e di individuare un partner. E' necessario un supporto fin dalle fasi iniziali del mercato prescelto, per selezionare il partner più idoneo, grazie alla conoscenza delle realtà settoriali del mercato locale per evidenziare le strategie di inserimento più adatte, per fornire informazioni commerciali sull'affidabilità del partner e per fornire assistenza nel corso delle trattative, fino alla firma del contratto.

Questi sono alcuni tra i principali servizi dell'ICE, erogabili in base alle esigenze specifiche delle imprese richiedenti, con una rete di 117 Uffici all'estero in 86 paesi e 17 uffici in Italia.

Servizi per ampliare la presenza nei mercati

In questi anni *l'Azienda Italia* è più presente, e in modo stabile, nei mercati esteri: in questo decennio per la prima volta sono più numerose le aziende italiane che investono all'estero di quelle straniere che investono in Italia.

I servizi dell'ICE per ampliare la presenza nei mercati da parte delle aziende italiane hanno carattere di consulenza ed in quanto tali non del tutto catalogabili, essendo numerosissime le variabili caratterizzanti la domanda di supporto.

I servizi in questione sono dedicati prevalentemente alle aziende che desiderano effettuare un investimento all'estero o far evolvere una presenza commerciale (creando una filiale commerciale, partendo da un agente, o da un importatore) o ancora trasformando un approccio commerciale/esportativo in una joint venture di produzione con un partner locale o in un investimento diretto di loro intera proprietà. Si va quin-

di dalla consulenza specifica per l'investimento a quella contrattuale, dalla preselezione di personale al reperimento di immobili, dall'assistenza a gare internazionali a quella doganale, fiscale e legale, dalle informazioni approfondite sui partner per iniziative di investimento al supporto per la soluzione amichevole delle controversie.

Servizi per promuovere i prodotti e servizi italiani nei mercati esteri

Promuovere e sostenere il Made IN Italy ed il Made BY Italy e l'estensione della promozione ICE negli ultimi anni

I servizi ICE di promozione sono dedicati sia al *Made in Italy*, sia al *Made by Italy*, con un potenziamento della gamma di iniziative e servizi dedicati anche al crescente "club" degli investitori italiani all'estero.

Al contempo, negli ultimi anni la promozione dell'ICE ha esteso i suoi ambiti di attività non solo a livello di destinatari, ma anche di settori coinvolti, per contribuire alla modifica della percezione del marchio italiano nel mondo. L'elenco dei nuovi settori e delle iniziative sarebbe lungo, valgono quindi alcuni esempi: non solo promozione delle nuove tecnologie italiane, ma anche della logistica, dell'industria dello sport e introduzione di nuove iniziative di sistema e di immagine per una promozione che evidenzia il forte legame tra cultura, industria, tecnologia, terziario avanzato e design espressi dal nostro paese.

Il "Dove", il "Perché" ed il "Per chi" della promozione ICE nel mondo

In linea generale, nel periodo 2001-2007 i servizi promozionali dell'Istituto a favore del mondo imprenditoriale italiano realizzati nei Programmi Promozionali annuali hanno visto una sostanziale tendenza alla riduzione del finanziamento pubblico statale. Peraltro, il combinato disposto di nuovi filoni di attività promozionale – in particolare, dal 2004 il Programma Straordinario a favore del Made in Italy e nuove commesse promozionali affidate dal Ministero dell'Ambiente – ed un contributo privato di oltre il 30 per cento hanno portato ad un'attività complessiva che ha superato i 100 milioni di euro ogni anno.

A dimostrazione di un gradimento di tale attività da parte di soggetti privati e pubblici che impegnano i loro fondi per partecipare nelle iniziative dell'ICE.

Ad esempio nelle attività promozionali di base e nei progetti speciali la quota di cofinanziamento privato è raddoppiata rispetto a quella media di 10/15 anni fa, con punte di oltre il 56 per cento nel 2007 per le fiere.

La spesa promozionale complessiva, realizzata dall'ICE nel 2007 e finanziata sia dal Ministero del Commercio Internazionale (MCI), sia da altri committenti, è aumentata ulteriormente ed ha quasi raggiunto l'importo di circa 110 milioni di euro.

Dove?

Nel 2007 l'ICE, in base alle linee direttrici del MCI, in un'ottica di strategia promozionale pluriennale, ha continuato a considerare prioritari i mercati di Cina, Russia, India, Brasile, Turchia, le aree dei Balcani e del Nord Africa, ma anche Nord America e Unione Europea ed Est Europeo. La novità nel 2007 è stata l'aggiunta dei Paesi del Golfo, in considerazione delle opportunità esistenti per le imprese italiane.

Perché?

L'attività promozionale realizzata nel 2007 è stata caratterizzata da alcune scelte strategiche. Innanzitutto, ha confermato l'impegno e le risorse destinate alla politica di partenariato: oltre agli Accordi di Programma con le Regioni (Accordi e Convenzioni Operative sono da tempo in vigore con tutte le Regioni e Province autonome), anche gli Accordi di Settore con le Associazioni di Categoria (da cui è derivata, nel corso del 2007, la stipula di 24 Intese Operative) e l'Accordo con il Sistema Camerale (nell'ambito del quale è stata stipulata l'ottava Intesa operativa). Inoltre, si sono anche concretizzati ulteriori progetti condivisi nel quadro dell'Accordo con la Conferenza dei Rettori delle Università Italiane (CRUI) ed è proseguita l'attuazione dell'Accordo con il Sistema Fieristico .

Anche nel 2007, nell'attuazione pratica del partenariato, l'Istituto ha continuato a svolgere un ruolo fondamentale, che così si può riassumere:

- nell'attività con le Regioni e le Province autonome, l'ICE ha svolto un ruolo di protagonista e coordinatore dei diversi interventi per stimolare la capacità di progettazione e indirizzare l'attività promozionale anche verso i comparti più innovativi e tecnologicamente avanzati;
- negli accordi di settore con Associazioni di categoria e in quelli con il Sistema Camerale e con il Sistema Fieristico, il coordinamento dell'Istituto è stato indirizzato a creare armonizzazione (evitando sovrapposizioni, in termini di mercati, settori di intervento e calendarizzazione degli eventi), a stimolare la complementarità ed assicurare la compatibilità con le politiche del Piano Nazionale.

Per Chi?

Nel 2007 il 79,6 per cento dei fondi è stato destinato ad azioni promozionali riconducibili a specifici comparti merceologici, mentre il 16,1 per cento ha riguardato azioni di tipo plurisetoriale.

A questi interventi vanno aggiunti i fondi spesi per le attività di promozione indiretta: collaborazione industriale (5,8 per cento) e formazione (4,6 per cento).

A livello settoriale, i settori maggiormente coinvolti nella promozione ICE sono:

- sistema meccanica - elettronica
- sistema chimica – ambiente
- sistema moda – persona - tempo libero
- sistema agro-alimentare
- sistema casa – ufficio

Con quali strumenti?

La quota maggiore di fondi promozionali è stata destinata alle fiere, considerando nell'insieme le partecipazioni collettive, le mostre autonome, gli Uffici Informazioni a Fiere Estere.

Altri strumenti promozionali di comunicazione comprendono campagne pubblicitarie, azioni di comunicazione e conferenze stampa, newsletter, cataloghi, inserti speciali, repertori su CD ROM, portali e siti web. Da evidenziare, in quest'ambito, gli interventi attuati attraverso l'utilizzo delle tecnologie multimediali e che si concretizzano nella realizzazione di siti web settoriali, fiere virtuali, repertori su CD Rom, pubblicità su web, tra gli altri.

La tipologia corsi di formazione, dopo l'incremento estremamente consistente registrato nel 2005-2006, ha confermato l'importanza di tale strumento di "promozione indiretta" del nostro paese anche nel 2007, così come l'organizzazione di seminari, convegni, workshop, le missioni di operatori esteri in Italia, le sfilate di moda e gli interventi di collaborazione industriale, che comprendono le azioni per l'attrazione di investimenti esteri e le attività con l'U.E. e gli Organismi Internazionali.

Servizi per formare il personale per l'internazionalizzazione

Nel 2007 l'attività di formazione dell'ICE ha avuto per destinatari sia giovani laureati e imprese italiane, sia funzionari, manager, e imprenditori provenienti da Paesi prioritari per l'Italia in termini di rapporti economico/commerciali.

Formare i giovani laureati

Vengono organizzati annualmente corsi post – universitari di specializzazione per esperto di internazionalizzazione d'impresa. Si tratta di una figura professionale sempre più richiesta dalle aziende italiane. E' prevista di solito una fase d'aula di circa 5 mesi, 2 mesi di stage presso un'azienda italiana e 2 mesi di stage all'estero durante i quali l'allievo svolge un *project work* per conto dell'azienda stessa.

Il Master per l'internazionalizzazione delle imprese "Cor.C.E.", istituito nel 1962 e accreditato ASFOR, è il principale corso di formazione dell'ICE, di cui quest'anno si è celebrato il 40° anniversario.

In collaborazione con Università, Business School, Scuole di alta formazione, Regioni, Associazioni industriali, Camere di Commercio, inoltre, sono realizzati corsi che beneficiano, nella struttura, della quarantennale esperienza del Cor.C.E. e che, nei contenuti, riflettono esigenze di approfondimento specialistico o esigenze del territorio in termini di aree geografiche di interesse, settori produttivi prioritari, figure professionali carenti, in particolare, oltre alla figura tipo del Cor.CE:

Corso per esperti d'Internazionalizzazione d'impresa con conoscenza di lingue orientali

Il Corso forma figure professionali che riscontrano la crescente domanda da parte del mondo imprenditoriale. Realizzato in collaborazione con l'Università Ca' Foscari e l'Istituto Orientale di Napoli, ha lo scopo di formare quadri specializzati destinati ad essere impiegati nei mercati dell'Asia, dei Balcani e dell'Europa Orientale. Opportunamente formati nelle competenze di tipo manageriale, i laureati in lingue orientali possono contare su una più approfondita conoscenza della cultura dei mercati focus, la padronanza della lingua veicolare e una motivazione molto forte verso obiettivi diversi da quelli del percorso di laurea.

Corso per esperti in tutela della Proprietà Intellettuale e risoluzione delle controversie commerciali internazionali

Scopo del Corso è formare esperti nella protezione e gestione della proprietà intellettuale, dei diritti d'autore, di marchi e brevetti, design, *know-how*, negoziazione di contratti di licenza, di *franchising* e sponsorizzazioni e risoluzione di controversie commerciali.

Affiancare le aziende italiane per formare i dipendenti

In molte realtà anche territoriali si è evidenziata la necessità di un intervento nella formazione destinata a imprenditori o quadri aziendali, che aiuti l'impresa a formare le sue risorse sulle tematiche base dell'internazionalizzazione e, al tempo stesso, ad organizzare la propria struttura in modo più adeguato per affrontare le nuove opportunità, in particolare sui mercati emergenti.

Proprio per questo è stato concepito un percorso modulare di formazione e consulenza che alterna aula ed affiancamento personalizzato: dopo aver analizzato i punti di forza e i punti di debolezza di ciascuna azienda, la formazione in aula si alterna, infatti, ad interventi consulenziali di tipo organizzativo di supporto all'imprenditore, in modo che l'intervento diventi sempre più mirato alle specifiche esigenze di ciascuna realtà imprenditoriale.

Inoltre, si è ritenuto necessario approfondire, sempre con percorsi personalizzati, lo scenario dei mercati di sbocco, in particolare dei Balcani, dell'Area Meda, dei mercati emergenti più difficili come Brasile, Russia, India e Cina.

La formazione on line:l'e-learning

Nel 2007/2008 l'ICE ha predisposto i primi corsi in e-learning dedicati non solo ad imprese, ma anche ad operatori economici, giovani, docenti ed altri soggetti pubblici e privati interessati al commercio internazionale. La "nuova offerta formativa" sarà accessibile all'interno del Campus Virtuale ICE, lo spazio formativo creato per i nostri utenti, disponibile sul sito formazione – www.campus.ice.it – nei prossimi mesi:

- "Marketing: entrare e radicarsi nei mercati internazionali" - come sviluppare un piano, trovare un partner, esportare ed investire all'estero;
- "I contratti internazionali: tecniche di redazione nell'era globale" integrato ad un corso di "Business English"- come redigere un buon contratto d'agenzia, di distribuzione, di joint venture, tenuto conto delle diversità di culture; conoscere le tecniche doganali, dei trasporti e dei pagamenti internazionali;
- "I finanziamenti nazionali e internazionali all'export ed agli investimenti" - a chi rivolgersi in Italia e all'estero per ottenere finanziamenti per le attività internazionali.

Inoltre attualmente è in fase di avvio la progettazione del quarto corso on line – in collaborazione con il CFI (Centro Formazione Internazionale)- relativo a "I nuovi mercati *focus* per l'internazionalizzazione del Sistema Italia".

Formare i partner esteri ed i funzionari pubblici e tecnici esteri

Anche nel 2007 la formazione per gli stranieri è stata dedicata ad *interlocutori chiave* (*manager, funzionari pubblici, giovani*) di Paesi ad alto potenziale di collaborazione con il nostro Paese, si pensi ad esempio ai Paesi emergenti come la Cina, l'India, i nuovi paesi membri dell'UE, i Paesi dell'ex Urss, i Paesi del Mediterraneo.

E' stata privilegiata la formula del Seminario, anche itinerante, di uno/due giorni o mini corsi settimanali o quindicinali su tematiche di interesse prioritario individuate insieme ai partecipanti esteri, realizzati anche in collaborazione con le Regioni, Istituzioni, Università e scuole di formazione italiane ed estere.

Ad esempio, il Progetto formativo *Made in Italy Russia* ha portato alla realizzazione di 2 Corsi uno per il Funzionari pubblici Russi e l'altro per Dipendenti Russi di aziende Italiane. In entrambi i casi è stato possibile inserire anche lo studio della lingua italiana, prevedendo appositi Study Tours in Italia.

I risultati dell'ICE nel 2007 in sintesi

Nel biennio 2006-2007 sono state realizzate complessivamente **1739** iniziative promozionali. Vi è stato un aumento del numero di eventi passati da **863** nel 2006 a **876** nel 2007.

La tendenza dell'ultimo biennio conferma quindi che ogni giorno dell'anno vi sono oltre 2 iniziative ICE in corso nel mondo. Tenendo conto dei servizi informativi e di consulenza on line e off-line, nel 2007 l'ICE ha prestato assistenza e consulenza a 7835 aziende ogni giorno, per un totale di 2.860.000 utenti, sia italiani, sia esteri per partnership con imprese del nostro paese.

I risultati della formazione per le imprese ed i giovani italiani

Nel 2007 sono state realizzate complessivamente 17.304 ore di formazione per imprese e giovani neolaureati italiani.

I risultati della formazione estera

Nel 2007 sono state realizzate complessivamente 5668 ore di formazione per funzionari, manager e giovani stranieri.

9.3 I servizi finanziari offerti da SIMEST*

Il Ministero dello Sviluppo Economico, nel perseguire l'obiettivo di promuovere e sostenere la crescita economica e il livello occupazionale del Paese, pone particolare attenzione alle politiche finalizzate alla crescita della competitività internazionale delle imprese italiane.

La gestione dei principali strumenti finanziari pubblici a sostegno delle attività di internazionalizzazione – che saranno esaminati in questa sezione – è affidata alla Simest SpA, la finanziaria pubblico-privata di sviluppo e promozione delle attività delle imprese italiane all'estero²³.

Per un'impresa, la scelta di operare sui mercati internazionali presenta elementi di rischio e di complessità ulteriori e diversi rispetto alla normale attività imprenditoriale. In questo campo il ruolo svolto dalle istituzioni è fondamentale: una politica efficace migliora le performance competitive delle singole aziende sugli scenari internazionali e porta dei benefici a tutto il Sistema-Paese.

Gli strumenti finanziari a disposizione degli imprenditori sono stati concepiti per "accompagnare" l'impresa "passo dopo passo" in tutte le fasi di sviluppo dell'attività economica all'estero²⁴.

* Redatto da Barbara Clementi e Fabio Giorgio - Ministero dello Sviluppo Economico.

²³ SIMEST S.p.A. istituita con la l. 100/90, e divenuta operativa nel 1991, è controllata dal Governo Italiano che detiene il 76 per cento del pacchetto azionario, ed è partecipata da banche, associazioni imprenditoriali e di categoria. SIMEST è membro dell'INTERACT-EDFI, l'associazione europea delle finanziarie di sviluppo, ed è in grado di attivare una fitta rete di relazioni e informazioni in Italia, nel mondo e presso le istituzioni internazionali, da mettere a disposizione delle imprese italiane per le loro attività all'estero.

²⁴ In linea con le vigenti disposizioni dell'Unione Europea in materia di aiuti di stato, tutte le agevolazioni finanziarie che saranno esaminate - tranne il contributo per i crediti all'export - sono rivolte a iniziative verso i mercati extra - UE.

In un ideale percorso di internazionalizzazione l'impresa è supportata dal sostegno pubblico sin dalle fasi embrionali del progetto, attraverso il finanziamento agevolato per la realizzazione di studi di pre-fattibilità o fattibilità o per la partecipazione a gare internazionali.

Se l'azienda intende accrescere le proprie esportazioni può fare ricorso al finanziamento agevolato per la realizzazione di strutture commerciali permanenti, oppure ricevere un contributo agli interessi su finanziamenti concessi a sostegno delle esportazioni di beni durevoli.

Quando l'internazionalizzazione è diretta a realizzare investimenti all'estero, il supporto pubblico si concretizza con la partecipazione della Simest al capitale di rischio delle società estere, con il contributo agli interessi su finanziamenti ottenuti per l'acquisizione della quota del capitale di rischio nella società estera e con i finanziamenti agevolati per programmi di assistenza tecnica.

La forte integrazione nel commercio mondiale e la crescente interconnessione tra i Paesi ha spinto le imprese ad adottare strutture organizzative "*multinazionali*" in grado di fronteggiare il fenomeno della globalizzazione.

Lo Stato, nel recepire questa esigenza, ha potenziato l'azione pubblica finalizzata a supportare investimenti e joint venture, nell'ambito del fenomeno che potremo definire "internazionalizzazione produttiva". E' stata così stanziata (nell'anno 2004) la somma di circa 240 mln di euro per interventi di venture capital finalizzati a sostenere gli investimenti delle imprese italiane in aree geografiche ritenute di rilevanza strategica per lo sviluppo del nostro sistema Paese²⁵.

Le novità del 2008

Brevemente, appare utile accennare ai nuovi strumenti finanziari in corso di definizione, ad ulteriore beneficio delle aziende italiane: il Progetto Fondo Start-up e il Progetto Mediterraneo e Asia.

Il primo risponde all'esigenza di incentivare l'aggregazione di piccole e medie imprese per la realizzazione di progetti di internazionalizzazione, tenuto conto delle difficoltà che proprio le PMI, data la loro dimensione, incontrano nell'affrontare i mercati extra U.E.

In particolare, obiettivo del costituendo Fondo di venture capital, affidato alla gestione della Simest SpA, è quello di supportare, attraverso un investimento nel capitale di rischio - transitorio e di minoranza -, lo sviluppo di società che realizzino progetti di internazionalizzazione mediante la creazione, in Italia o in un Paese UE, di un veicolo societario apposito costituito, preferibilmente, da un raggruppamento di PMI.

Per la seconda iniziativa, invece, gestita dal Ministero dello Sviluppo Economico, si sono già concluse tutte le attività preliminari ed è stata già attivata l'operatività del progetto.

L'obiettivo è quello di sostenere le attività di consulenza economica, ingegneristica e/o di altri servizi innovativi e tecnologici per l'identificazione e la definizione di progetti legati alla realizzazione di infrastrutture in Paesi dell'Area mediterranea ed asiatica. I beneficiari sono le imprese di consulenza, aderenti ad associazioni rappresentate dalla federazione Confindustria Servizi Innovativi e tecnologici. E' previsto un

²⁵ Est Europa, Balcani, Africa, Medio Oriente, Estremo Oriente, America Centrale e Meridionale.

contributo per i costi sostenuti per lo svolgimento di missioni all'estero, finalizzate alla redazione di studi di fattibilità e/o alla prestazione delle consulenze legate a progetti infrastrutturali da realizzarsi nei Paesi interessati dal progetto²⁶.

Da segnalare, inoltre, tra le novità del 2008: il Progetto IMT-Lucca, che prevede la costituzione di una cattedra biennale in Economia e Regolazione dei Processi di Internazionalizzazione attraverso la selezione internazionale di 1 professore e 2 ricercatori che saranno attivi nella analisi dell'evoluzione dei flussi di commercio internazionale e dei flussi di mobilità di capitale umano qualificato, in relazione a variabili istituzionali e analizzando le interdipendenze con i processi di crescita economica; il Progetto Esperti presso il Ministero dello Sviluppo Economico, che si concretizzerà nella costituzione di un nucleo di tre esperti (un esperto senior e due esperti junior) che collaboreranno con il Ministro e le strutture del Ministero per la realizzazione di studi, analisi, elaborazione di documenti specifici e position papers nella elaborazione di analisi e formulazione di proposte relative alle materie di competenza del Ministero stesso.

Anche nel 2008 saranno svolti il Master per Financial e Business Analyst nelle attività di internazionalizzazione delle imprese ed il Master in Internazionalizzazione e comunicazione del sistema produttivo nell'area del Mediterraneo.

Crediti all'esportazione (dlgs 143/98, capo II)

La finalità di questo strumento è quella di consentire alle imprese esportatrici italiane di offrire agli acquirenti/committenti esteri dilazioni di pagamento a medio/lungo termine a condizioni e tassi di interesse competitivi, in linea con quelli offerti da concorrenti di paesi OCSE.

I beneficiari possono essere gli esportatori di prodotti e servizi di origine italiana, (o entro determinati limiti quelli dell'Ue), aventi carattere di beni di investimento o collegabili ad un investimento, come ad esempio le forniture di macchinari, impianti, studi, progettazioni, lavori e servizi, rivolte verso qualunque Paese.

L'intervento consiste nel contributo agli interessi sul finanziamento²⁷ concesso dall'istituto bancario. Quest'ultimo, che può essere denominato in euro ed in tutte le principali valute, può essere concesso dalla banca all'impresa italiana esportatrice a fronte del credito da questa accordato all'acquirente estero (*credito fornitore*) o direttamente alla controparte estera (*credito acquirente o finanziario*).

Nel caso di credito fornitore, la dilazione di pagamento è concessa direttamente dall'impresa italiana esportatrice alla controparte estera. Il finanziamento è costituito dallo smobilizzo di titoli, pro soluto, normalmente effettuato da un *forfaiter*, e l'intervento agevolativo è volto a coprire la differenza tra il valore attuale dei titoli al tasso agevolato e il valore del credito scontato a un tasso ritenuto congruo dalla SIMEST.

²⁶ Albania, Algeria, Arabia Saudita, Bahrein, Bosnia e Erzegovina, Cina, Croazia, Egitto, Emirati Arabi Uniti, Giordania, India, Kuwait, Libano, Libia, Macedonia, Marocco, Oman, Palestina, Qatar, Serbia e Montenegro, Siria, Tunisia, Turchia, Yemen.

²⁷ L'importo agevolabile del finanziamento copre al massimo l'85 per cento dell'importo della fornitura; una quota pari almeno al 15 per cento deve essere pagata dall'acquirente per contanti. Il contributo copre la differenza tra il tasso di riferimento, stabilito dalla Simest in relazione alla situazione del mercato, ed il tasso agevolato a carico del debitore estero, pari al tasso CIRR (Commercial Interest Reference Rate) stabilito mensilmente in sede OCSE. Il tasso CIRR resta fisso per tutta la durata del credito all'esportazione.

Ricorrono a tale forma di intervento soprattutto imprese di media dimensione per esportazioni di macchinari o piccoli impianti, di importo contenuto.

Nel caso di credito finanziario, il credito concesso all'acquirente/committente estero per il regolamento di esportazioni italiane è intermediato da soggetti finanziari. In tal caso, la SIMEST effettua un intervento - cosiddetto di stabilizzazione - nei confronti della banca finanziatrice, assicurando, nel corso del finanziamento, la copertura dell'eventuale differenza tra il costo della raccolta a breve e il tasso agevolato posto a carico del beneficiario del finanziamento. L'intervento descritto si esplica in prevalenza su finanziamenti di importo rilevante, concessi dalle banche ad acquirenti esteri di impianti e infrastrutture.

Rispetto ai risultati del 2006, generati in parte da grosse operazioni nel settore della cantieristica navale, nel 2007 si registra nel complesso una riduzione delle attività: irrilevante in termini di operazioni (118 contro 123), più evidente riguardo l'importo del credito capitale dilazionato concesso (poco più di 3,7 miliardi di euro a fronte di circa 2,7 miliardi). Scendendo più nel dettaglio, emerge che la contrazione registrata è attribuibile esclusivamente alle operazioni di credito acquirente (finanziamenti) che, nel 2007, si sono ridotte numericamente del 30,6 per cento e per importi di circa il 55 per cento. Quest'ultimo dato tuttavia deve essere interpretato tenendo conto che le singole operazioni approvate hanno ad oggetto forniture di importo molto elevato, in grado di incidere in modo significativo sul totale complessivo annuo. Per la stessa ragione il confronto di ciascun anno con il precedente può non essere pienamente significativo. L'utilizzo di questa tipologia di strumento finanziario, inoltre, è strettamente collegata, oltre che alla congiuntura economica generale, anche alle previsioni dell'andamento dei tassi di interesse: nell'ultimo periodo le previsioni di periodi di stabilità (o di diminuzione per quanto riguarda l'area del dollaro) hanno probabilmente reso meno appetibile il suo utilizzo.

Incentivi alle imprese, sotto forma di finanziamenti agevolati, nel triennio 2005 - 2007

Strumenti	Numero operazioni			Importo (valori in milioni di euro)		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Partecipazione a gare internazionali	5	6	5	0,4	2,9	2,3
Programmi di penetrazione commerciale	120	109	74	119,3	109,7	81,4
Credito all'esportazione	84	123	118	3.784,8	3.714,5	2.674,0
Investimenti all'estero	83	111	73	139,9	363,5	206,6
Studi di prefattibilità e fattibilità	46	38	20	9,5	7,9	3,3
Programmi di assistenza tecnica	13	3	4	4,6	1,1	1,4
TOTALE	351	390	294	4.058,5	4.199,5	2.969,0
<i>Distribuzione percentuale</i>						
<i>Partecipazione a gare internazionali</i>	<i>1,4</i>	<i>1,5</i>	<i>1,7</i>	<i>0,0</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>
<i>Programmi di penetrazione commerciale</i>	<i>34,2</i>	<i>27,9</i>	<i>25,2</i>	<i>2,9</i>	<i>2,6</i>	<i>2,7</i>
<i>Credito all'esportazione</i>	<i>23,9</i>	<i>31,5</i>	<i>40,1</i>	<i>93,3</i>	<i>88,5</i>	<i>90,1</i>
<i>Investimenti all'estero</i>	<i>23,6</i>	<i>28,5</i>	<i>24,8</i>	<i>3,4</i>	<i>8,7</i>	<i>7,0</i>
<i>Studi di prefattibilità e fattibilità</i>	<i>13,1</i>	<i>9,7</i>	<i>6,8</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>
<i>Programmi di assistenza tecnica</i>	<i>3,7</i>	<i>0,8</i>	<i>1,4</i>	<i>0,1</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.6

Di converso, sono aumentate sia le operazioni (6,9 per cento) sia i crediti capitali dilazionati (18,8 per cento) degli smobilizzi (credito fornitore). Il programma agevolato, nel corso del 2007, ha riguardato 93 operazioni, a fronte delle 87 dell'anno precedente, per un credito capitale dilazionato superiore agli 1,6 miliardi di euro, registrando un incremento assoluto di 255 milioni di euro rispetto al 2006.

Anche per le considerazioni sovraesposte, al fine di valutare meglio il fenomeno appare utile riportare i valori medi annui dell'ultimo quinquennio (2002-2006), dai quali emerge n. 112 operazioni p.a. per 3,09 miliardi di euro p.a. Rapportato al dato medio, si può concludere che il 2007 registra complessivamente valori in linea con quelli dell'ultimo quinquennio.

Crediti agevolati all'esportazione: distribuzione per tipo di operazioni
(milioni di euro e variazioni percentuali sull'anno precedente)

TIPO DI OPERAZIONI	2005		2006		2007	
	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato	numero operazioni	credito capitale dilazionato
Smobilizzi	54	1.638	87	1.356	93	1.611
	-23,9	33,2	61,1	-17,2	6,9	18,8
Finanziamenti	30	2.147	36	2.359	25	1.063
	-9,1	251,8	20,0	9,8	-30,6	-54,9
TOTALE	84	3.785	123	3.715	118	2.674
	-19,2	105,7	46,4	-1,9	-4,1	-28,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.7

Smobilizzi

Da un punto di vista geografico l'area di maggiore operatività del programma si è confermata l'Europa con 32 operazioni - equamente distribuite tra Unione Europea a 15 e gli altri Paesi dell'area - che hanno assorbito il 31,7 per cento del totale degli importi agevolati. In generale, in Europa, la situazione è rimasta pressoché immutata rispetto all'anno precedente. Interessante notare che oltre un quarto degli smobilizzi, sia in termini di operazioni sia di credito capitale dilazionato, è concentrato nella Unione Europea a 15 e che in tale ambito oltre la metà delle operazioni è rivolta verso Spagna e Francia.

In America è aumentato sia il numero delle iniziative sia l'importo dei crediti dilazionati, grazie alle operazioni registrate verso gli Stati Uniti: nel 2007, infatti, sono stati approvati sette programmi per un importo di 187 milioni di euro, pari al 97,8 per cento dell'intero finanziamento destinato al Continente.

Una notevole e decisa diminuzione si riscontra verso l'Africa, mentre presenta spunti di riflessione il dato del continente asiatico: rispetto al 2006, assistiamo ad una riduzione del 45 per cento del numero dei programmi, a fronte della crescita, di pari entità, del credito dilazionato. Questo dato indica chiaramente che vi è stato un significativo incremento del valore medio unitario delle operazioni agevolate.

D.Lgs 143/98, Capo II - CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE SMOBILIZZI
Operazioni accolte (numero e importo) per aree geografiche nell'anno 2006 e nell'anno 2007
(valori assoluti - importi in milioni di euro)

Aree geografiche	2006 (*)		2007 (**)	
	Numero	Importo	Numero	Importo
Unione Europea	16	234,2	20	410,6
Europa Occidentale extra UE	1	43,6	-	-
Europa Centro - Orientale C.S.I.	12	26,5	7	11,2
Mediterraneo e M.O.	11	178,5	3	1,1
Africa Subsahariana	3	4,6	5	7,0
Nord America	6	119,2	7	186,9
America Latina e Caraibi	5	12,6	9	4,2
Asia	5	25,6	5	84,8
Oceania	-	-	-	-
Diversi extra UE	28	711,1	37	905,5
TOTALE	87	1.355,9	93	1.611,3

Tavola 9.8

Da sottolineare, infine, l'apporto significativo delle *trading company*, ovvero le società di trading per le quali non è possibile individuare l'area di destinazione delle esportazioni, che hanno registrato, durante il 2007, un forte incremento sia per numero di operazioni (passate dalle 28 del 2006 a 37) sia per importi agevolati (da 711 a 906 milioni di euro). Per dare un'idea della loro importanza basti citare che, nello scorso anno, esse hanno rappresentato poco meno del 40 per cento delle iniziative complessive e il 56,2 per cento del credito capitale dilazionato concesso.

Crediti agevolati all'esportazione - smobilizzi: distribuzione per aree geografiche

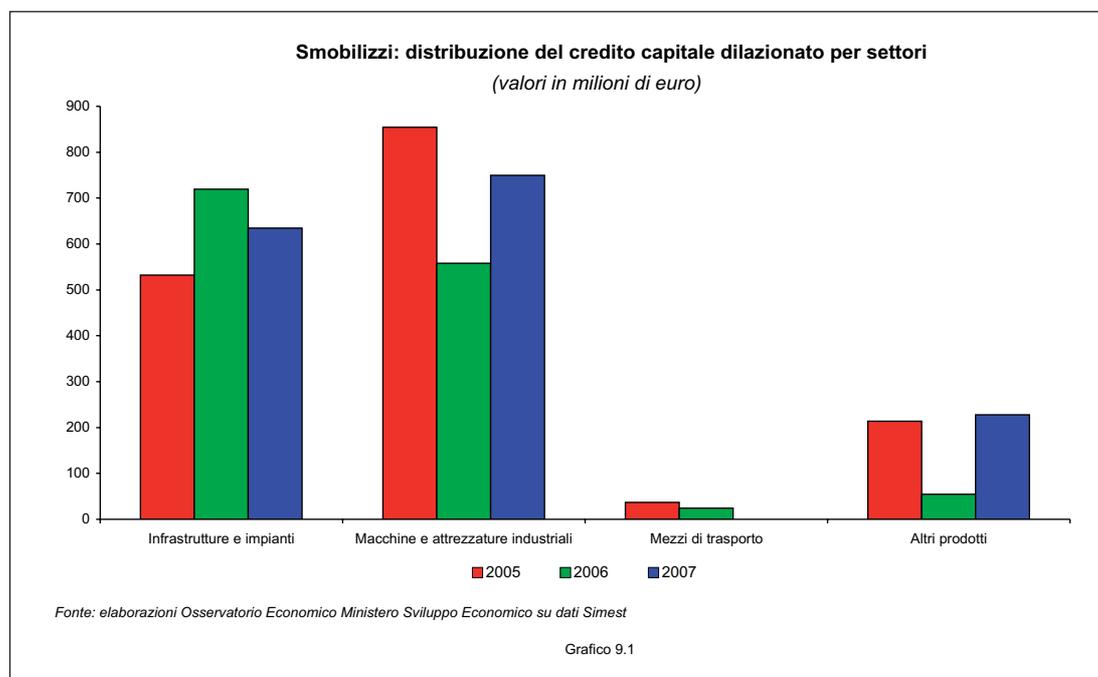
AREE GEOGRAFICHE	2005				2006				2007			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa	22	40,7	636,3	38,9	32	36,8	430,1	31,7	33	35,5	426,8	26,5
Unione europea a 15	8	14,8	508,4	31,0	14	16,1	226,7	16,7	24	25,8	417,0	25,9
di cui Francia	-	-	-	-	2	2,3	12,9	1,0	5	5,4	94,1	5,8
Spagna	4	7,4	314,3	19,2	4	4,6	73,4	5,4	9	9,7	196,4	12,2
Europa centro-orientale	9	16,7	16,4	1,0	13	14,9	32,3	2,4	6	6,5	8,7	0,5
Altri paesi europei	5	9,3	111,5	6,8	5	5,7	171,1	12,6	3	3,2	1,1	0,1
di cui Turchia	4	7,4	46,8	2,9	4	4,6	127,5	9,4	3	3,2	1,1	0,1
Africa	2	3,7	18,2	1,1	5	5,7	22,7	1,7	1	1,1	0,6	0,0
Africa settentrionale	1	1,9	16,0	1,0	2	2,3	18,1	1,3	-	-	-	-
Altri paesi africani	1	1,9	2,2	0,1	3	3,4	4,6	0,3	1	1,1	0,6	0,0
America	10	18,5	193,9	11,8	11	12,6	131,8	9,7	16	17,2	191,1	11,9
America settentrionale	1	1,9	92,5	5,6	6	6,9	119,2	8,8	7	7,5	186,9	11,6
di cui Stati Uniti	1	1,9	92,5	5,6	6	6,9	119,2	8,8	7	7,5	186,9	11,6
America centro meridionale	9	16,7	101,4	6,2	5	5,7	12,6	0,9	9	9,7	4,2	0,3
Asia	9	16,7	205,0	12,5	11	12,6	60,2	4,4	6	6,5	87,3	5,4
Medio oriente	2	3,7	10,3	0,6	5	5,7	32,9	2,4	1	1,1	2,5	0,2
Asia centrale	3	5,6	61,8	3,8	1	1,1	1,7	0,1	2	2,2	46,0	2,9
Asia orientale	4	7,4	132,9	8,1	5	5,7	25,6	1,9	3	3,2	38,8	2,4
Oceania	1	1,9	0,6	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Diversi extra Ue (*)	10	18,5	583,5	35,6	28	32,2	711,1	52,4	37	39,8	905,5	56,2
MONDO	54	100,0	1.637,5	100,0	87	100,0	1.355,9	100,0	93	100,0	1.611,3	100,0

(*) Si tratta di agevolazioni concesse a società di trading, per le quali non è possibile individuare l'area di destinazione delle esportazioni.

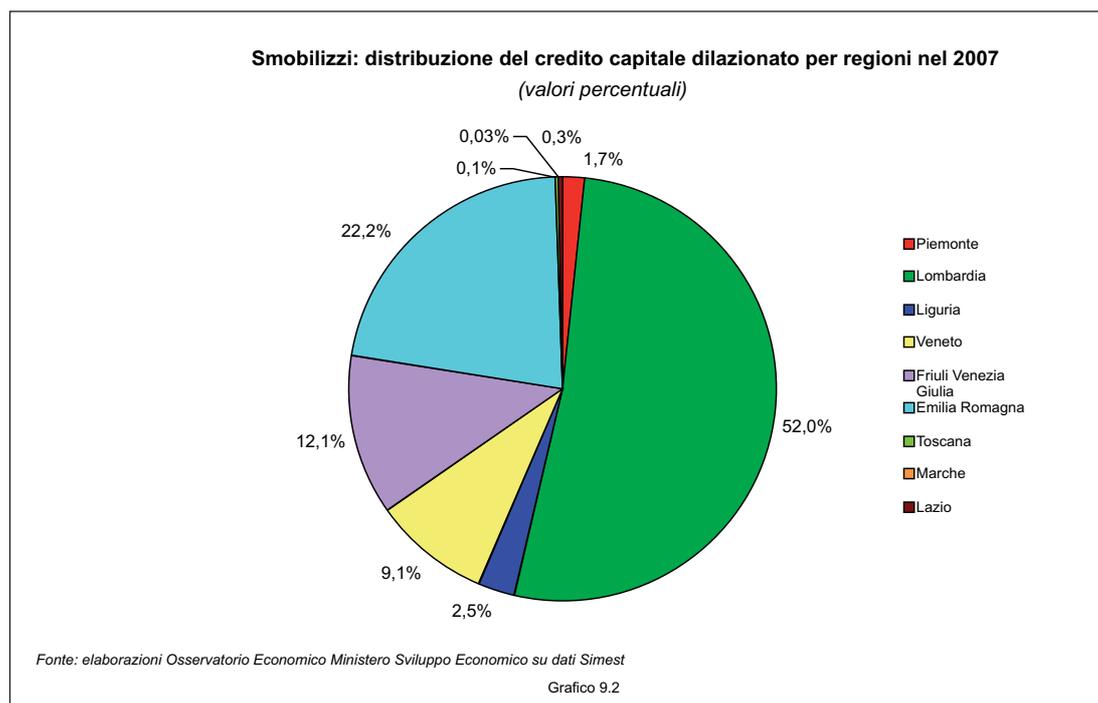
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.9

Con riferimento ai settori, si evidenzia come, in termini sia di operazioni approvate (55,9 per cento del totale), sia di importi concessi (46,5 per cento), il comparto più attivo è stato quello delle macchine e attrezzature industriali. Come già avvenuto nel 2003, non si segnalano operazioni rivolte al settore dei mezzi di trasporto.



Dal punto di vista regionale, la Lombardia si conferma la prima utilizzatrice con il maggior numero di iniziative e i più alti importi concessi. Nel 2007, infatti, 42 programmi hanno riguardato le imprese lombarde per un credito dilazionato superiore agli 838 milioni di euro. Seguono l'Emilia Romagna ed il Veneto che insieme contano 32 operazioni pari a circa 504 milioni di euro.



Nel 2007 è proseguito il trend di crescita dell'utilizzo da parte delle GI. Si può notare che nel triennio di riferimento, la situazione si è nettamente capovolta: nel 2005 vi era una prevalenza delle piccole e medie imprese, sia per numero degli interventi sia per valore, il 2006 evidenziava una leggera prevalenza delle grandi imprese per numero di operazioni ma ancora una netta superiorità delle piccole e medie per importi; nel 2007, oltre il 60 per cento del numero degli interventi e il 62 per cento del credito complessivo dilazionato sono riferibili ad interventi di GI.

Smobilizzi: distribuzione per dimensioni aziendali

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	2005				2006				2007			
	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %	n° op.ni	peso % (mln euro)	importo	peso %
Piccole e Medie (*)	31	57,4	1111,3	67,9	41	47,1	856,7	63,2	37	39,8	613,0	38,0
Grandi	23	42,6	526,2	32,1	46	52,9	499,2	36,8	56	60,2	998,3	62,0
TOTALE	54	100,0	1.637,5	100,0	87	100,0	1.355,9	100,0	93	100,0	1.611,3	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.10

Finanziamenti

Prendendo in esame il numero delle iniziative, la diminuzione più significativa rispetto all'anno precedente si riscontra nell'area Mediterraneo e Medio Oriente. In questo caso una importante fornitura di sistemi di difesa in Pakistan ha inciso in modo importante sul dato complessivo.

D.Lgs 143/98, Capo II - CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE FINANZIAMENTI Operazioni accolte (numero e importo) per aree geografiche nell'anno 2006 e nell'anno 2007 (valori assoluti - importi in milioni di euro)

Aree geografiche	2006		2007	
	Numero	Importo	Numero	Importo
Unione Europea	5	839,0	1	5,3
Europa Occidentale extra UE	-	-	-	-
Europa Centro - Orientale C.S.I.	10	341,8	10	110,3
Mediterraneo e M.O.	13	619,5	5	79,3
Africa Subsahariana	-	-	1	7,5
Nord America	-	-	1	18,1
America Latina e Caraibi	6	495,3	4	436,1
Asia	2	63,0	3	406,1
Oceania	-	-	-	-
TOTALE	36	2.358,6	25	1.062,7

Tavola 9.11

Crediti agevolati all'esportazione - finanziamenti: distribuzione per aree geografiche

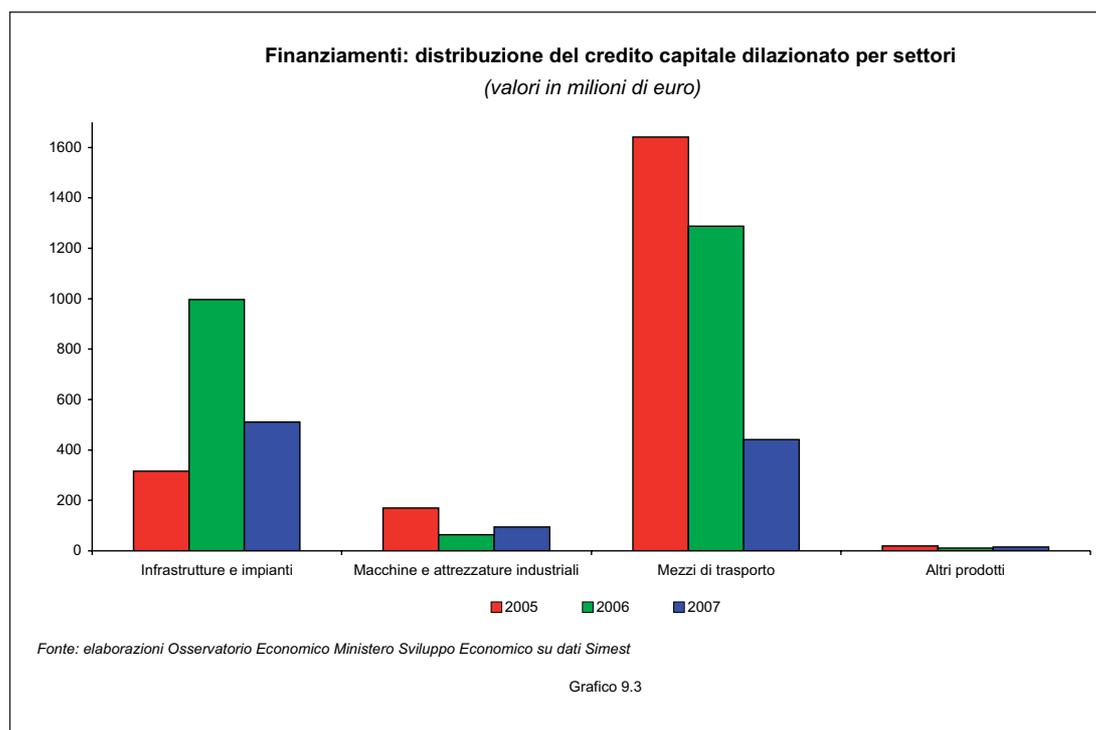
AREE GEOGRAFICHE	2005				2006				2007			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa	15	50,0	431,1	20,1	16	44,4	1.270,7	53,9	12	48,0	116,5	11,0
Unione Europea a 15	-	-	-	-	5	13,9	839,1	35,6	1	4,0	5,3	0,5
Europa Centro Orientale	13	43,3	369,0	17,2	8	22,2	334,1	14,2	10	40,0	110,4	10,4
di cui Russia	11	36,7	347,6	16,2	5	13,9	327,3	13,9	8	32,0	61,9	5,8
Altri paesi europei	2	6,7	62,1	2,9	3	8,3	97,5	4,1	1	4,0	0,8	0,1
Africa	1	3,3	8,9	0,4	1	2,8	224,0	9,5	2	8,0	23,0	2,2
Africa settentrionale	1	3,3	8,9	0,4	1	2,8	224,0	9,5	1	4,0	15,5	1,5
di cui Egitto	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4,0	15,5	1,5
America	8	26,7	1.474,1	68,6	6	16,7	495,3	21,0	5	20,0	454,1	42,7
America settentrionale	-	-	-	-	-	-	-	-	1	4,0	18,0	1,7
America centro meridionale	8	26,7	1.474,1	68,6	6	16,7	495,3	21,0	4	16,0	436,1	41,0
di cui Brasile	-	-	-	-	3	8,3	175,4	7,4	3	12,0	30,1	2,8
Asia	6	20,0	233,2	10,9	13	36,1	368,6	15,6	6	24,0	469,1	44,1
Medio oriente	4	13,3	214,0	10,0	9	25,0	298,0	12,6	3	12,0	63,0	5,9
di cui Iran	-	-	-	-	9	25,0	298,0	12,6	3	12,0	63,0	5,9
Asia centrale	-	-	-	-	4	11,1	70,6	3,0	3	12,0	406,1	38,2
Asia orientale	2	6,7	19,2	0,9	-	-	-	-	-	-	-	-
MONDO	30	100,0	2.147,3	100,0	36	100,0	2.358,6	100,0	25	100,0	1.062,7	100,0

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

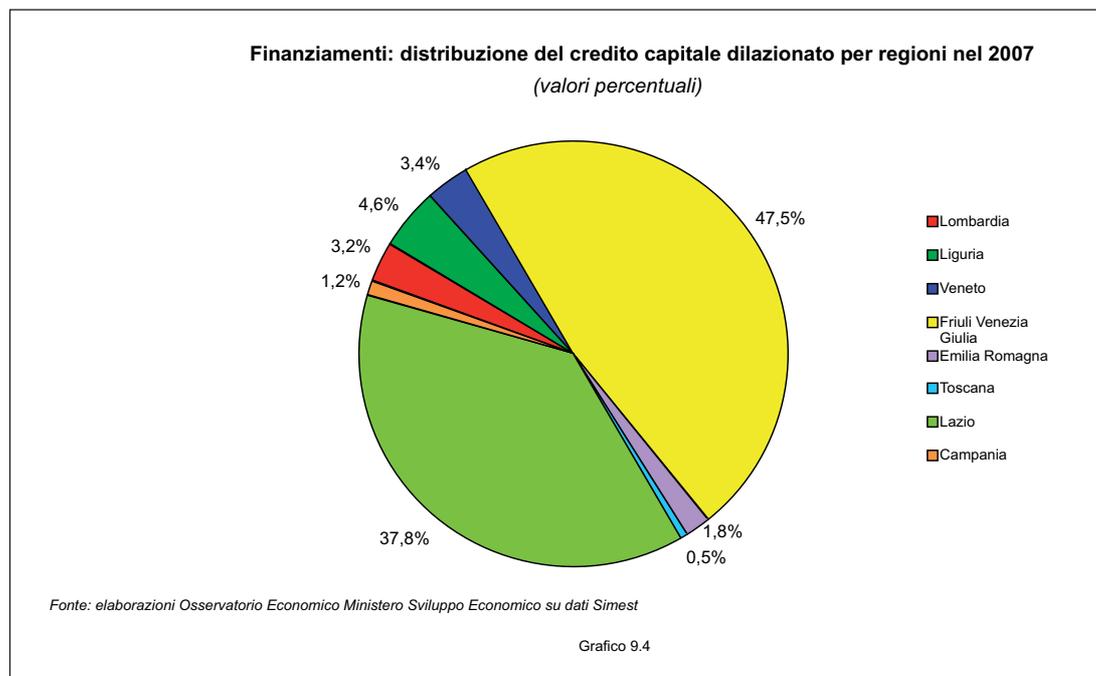
Tavola 9.12

Dal lato degli importi concessi, le infrastrutture e impianti ed i mezzi di trasporto si confermano i principali settori beneficiari dell'agevolazione, con il 48,1 per cento ed il 41,6 per cento del credito complessivo dilazionato nel 2007. Di converso, per quel che riguarda il numero delle iniziative, il comparto risultato più dinamico è quello delle macchine e attrezzature industriali, con 12 progetti approvati.

Dal punto di vista regionale, a conferma del trend, il Friuli Venezia Giulia risulta il principale beneficiario di questo programma di agevolazione: nel 2007, infatti, le



imprese di tale regione hanno beneficiato del 47,5 per cento del credito dilazionato totale, pari ad un importo di oltre mezzo miliardo di euro. Da sottolineare anche il Lazio che, con una sola iniziativa approvata, si colloca al secondo posto con un importo di 400 milioni di euro, pari al 37,8 per cento.



Date le caratteristiche delle operazioni oggetto dell'agevolazione - prevalentemente esportazioni di beni di investimento, di importo solitamente superiore ai 10 milioni di dollari e di durata media eccedente i 7 anni²⁸ - anche nel 2007 lo strumento è stato utilizzato principalmente dalle grandi imprese: 68 per cento del numero di programmi e 97 per cento dell'importo erogato.

Finanziamenti: distribuzione per dimensioni aziendali

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	2005				2006				2007			
	n° op.ni	peso %	importo	peso %	n° op.ni	peso %	importo	peso %	n° op.ni	peso %	importo	peso %
	<i>(mln euro)</i>				<i>(mln euro)</i>				<i>(mln euro)</i>			
Piccole e Medie (*)	3	10,0	17,1	0,8	9	25,0	89,9	3,8	8	32,0	32,1	3,0
Grandi	23	76,7	1.938,7	90,3	27	75,0	2.268,7	96,2	17	68,0	1.030,6	97,0
Altri (**)	4	13,3	191,5	8,9	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALE	30	100,0	2.147,3	100,0	36	100,0	2.358,6	100,0	25	100,0	1.062,7	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

(**) Crediti "open" o imprese non classificabili

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.13

²⁸ Normalmente le caratteristiche di rischio di queste operazioni presuppongono l'intervento assicurativo della SACE.

I finanziamenti agevolati per i programmi di penetrazione commerciale, le gare internazionali, gli studi di pre-fattibilità e fattibilità e i programmi di assistenza tecnica

Tipologia di intervento	Caratteristiche
Programmi di penetrazione commerciale (Legge n. 394/81, art. 2)	Finanziamento a tasso agevolato delle spese sostenute nella realizzazione di programmi di penetrazione commerciale finalizzati a costituire insediamenti durevoli in Paesi non appartenenti all'Unione Europea. I programmi di penetrazione commerciale devono avere come obiettivo la costituzione di una presenza stabile e qualificata dell'impresa nel Paese di destinazione del programma (ad esempio ufficio, showroom, magazzino, centro di assistenza e un solo negozio).
Partecipazione a gare internazionali (Legge n. 304/90)	Finanziamento a tasso agevolato delle spese da sostenere per la predisposizione delle offerte di partecipazione a gare internazionali. Sono considerate internazionali le gare indette in Paesi non appartenenti all'Unione Europea. Sono, in particolare, escluse le gare riservate a imprese italiane e quelle indette da organismi europei anche se per commesse da realizzare in paesi non appartenenti all'Unione Europea.
Studi di pre-fattibilità e fattibilità (D. Lgs. n. 143/98)	Finanziamento a tasso agevolato delle spese per la realizzazione di studi di prefattibilità e di fattibilità, connessi all'aggiudicazione di commesse, o collegati a esportazioni o investimenti in Paesi extra-UE
Programmi di assistenza tecnica (D. Lgs. n. 143/98)	Finanziamenti a tasso agevolato per la realizzazione di programmi di assistenza tecnica, collegati a esportazioni o investimenti italiani all'estero, in Paesi non appartenenti all'Unione Europea.

Anche nel 2007 si è confermato il trend negativo dell'utilizzo degli strumenti agevolativi sopra descritti. Se nel 2006 i programmi approvati complessivamente sono stati 156 con un finanziamento pari a 121,6 milioni di euro, nel 2007 le iniziative si sono ridotte a 103 con un importo di poco superiore a 88 milioni di euro.

Tra le cause che hanno inciso a livello generale preme ricordare l'onerosità delle garanzie²⁹ richieste alle imprese e l'ingresso dal 1° gennaio 2007 di Bulgaria e Romania nell'Unione Europea – due partner storici per i nostri imprenditori - che ha escluso questi due Paesi dall'ambito di applicazione degli strumenti esaminati³⁰.

Dall'analisi dettagliata emerge che ad esclusione dei programmi di assistenza tecnica, il cui utilizzo risulta in leggero aumento, i programmi di penetrazione commerciale hanno subito una contrazione significativa pari al 32,1 per cento per numero di operazioni e al 25,8 per cento per importi, mentre gli studi di pre-fattibilità e fattibilità un -47,4 per cento dei programmi approvati ed un -58,7 per cento del valore.

Una considerazione a parte merita la riduzione dei programmi di penetrazione commerciale: l'adeguamento dello strumento alla nuova normativa sugli aiuti di stato dell'Unione Europea - che ha introdotto delle limitazioni settoriali e di importo - ha inciso negativamente sull'utilizzo dello strumento.

²⁹ A questo proposito si ricorda che un ulteriore elemento che ha influito negativamente è stata la riduzione dell'intervento dei Confidi, dovuta soprattutto alle nuove regole introdotte da Basilea 2.

³⁰ A tale riguardo da un confronto con l'anno 2006 si evidenzia che, non considerando le operazioni dirette nei due mercati dell'area Balcanica nel 2006, lo scarto rispetto al 2007 delle operazioni di penetrazione commerciale sarebbe stato di 23 operazioni e 17,5 milioni di euro, e per gli studi di pre-fattibilità e fattibilità di 9 operazioni per un importo pari a 2,8 milioni di euro.

L'analisi geografica - per quanto riguarda i programmi di penetrazione commerciale - conferma ai primi posti gli Stati Uniti³¹ e l'Europa Centro Orientale, anche se in forte calo rispetto all'anno precedente. Da notare, invece, la crescita dei volumi verso Medio-oriente e Asia. Quest'ultima è la prima area di riferimento per gli studi di pre-fattibilità e fattibilità.

Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2005-07: distribuzione per aree geografiche
(valori in milioni di euro)

AREE GEOGRAFICHE	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Europa (*)	27,2	24,7	22,5	0,0	-	-	5,6	3,9	0,3	1,5	-	-
Europa Centro Orientale	26,4	24,7	16,0	0,0	-	-	5,6	3,6	0,3	1,5	-	-
Altri paesi europei	0,8	-	6,5	-	-	-	-	0,3	-	-	-	-
Africa	7,6	7,1	1,1	0,4	2,9	0,1	0,9	-	0,9	0,6	-	-
Africa settentrionale	6,8	5,2	1,1	0,4	2,9	0,1	0,5	-	0,5	-	-	-
Altri paesi africani	0,8	1,9	-	-	-	-	0,4	-	0,4	0,6	-	-
America	56,3	59,4	35,7	-	-	-	0,6	1,5	0,6	0,9	-	-
America settentrionale	44,1	47,4	25,0	-	-	-	0,3	0,8	0,3	0,5	-	-
America centro meridionale	12,2	11,9	10,7	-	-	-	0,3	0,7	0,3	0,4	-	-
Asia	27,4	17,5	22,1	-	-	2,1	2,2	2,2	1,4	1,6	1,1	1,4
Medio oriente	8,9	2,5	3,9	-	-	2,1	0,2	0,4	0,1	-	0,4	-
Asia centrale	4,0	0,4	3,7	-	-	-	0,2	0,1	0,2	-	0,5	0,3
Asia orientale	14,5	14,6	14,5	-	-	-	1,8	1,8	1,1	1,6	0,2	1,1
Oceania	0,6	1,0	-	-	-	-	0,3	0,3	0,2	-	-	-
MONDO	119,3	109,7	81,4	0,4	2,9	2,3	9,5	7,9	3,3	4,6	1,1	1,4

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.14

Dal punto di vista settoriale, i finanziamenti riguardano i tipici comparti del Made in Italy, quali il tessile e abbigliamento e la meccanica strumentale.

Da sottolineare anche una significativa presenza dei servizi e, per quanto concerne i programmi di penetrazione commerciale, di aziende attive nel commercio. Durante lo scorso anno, come ormai avviene da tempo, le regioni italiane più dinamiche sono state quelle settentrionali, ad esclusione di Valle d'Aosta, Liguria e Trentino Alto Adige. Si riducono, rispetto al 2006, le performance dell'Italia centrale e del Mezzogiorno, ad eccezione delle partecipazioni alle gare internazionali, che tuttavia registrano un calo nel valore dei finanziamenti concessi.

Le piccole e medie imprese, principali destinatarie di questi strumenti, si sono confermate nel 2007 le maggiori utilizzatrici sia in termini di numero di iniziative sia di importi. Fa eccezione lo strumento dei finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali, utilizzato prevalentemente dalle grandi imprese.

³¹ Un fattore di disturbo si è rivelato l'apprezzamento dell'euro sul dollaro americano.

Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2005-07: distribuzione per regioni
(valori in milioni di euro)

REGIONI	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Piemonte	10,3	8,7	7,0	-	-	-	0,9	1,0	0,1	-	-	-
Valle d'Aosta	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lombardia	21,8	25,6	14,8	-	-	-	3,0	1,7	0,7	0,4	-	0,3
Liguria	0,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia nord occidentale	33,0	34,3	21,8	-	-	-	3,9	2,7	0,8	0,4	-	0,3
Trentino Alto Adige	1,9	3,0	2,0	-	-	-	-	0,3	-	-	-	-
Veneto	17,3	13,5	16,4	-	-	-	0,7	0,7	0,3	2,0	0,5	0,6
Friuli Venezia Giulia	3,0	5,7	2,2	-	-	-	0,1	0,4	0,1	0,2	0,6	-
Emilia Romagna	40,9	22,2	15,1	0,4	0,3	0,1	1,8	1,1	0,0	0,3	-	0,5
Italia nord orientale	63,1	44,4	35,7	0,4	0,3	0,1	2,6	2,5	0,4	2,6	1,1	1,1
Toscana	13,1	11,3	10,4	-	-	-	1,0	0,7	0,2	0,9	-	-
Umbria	0,4	2,1	1,7	-	-	-	0,1	-	0,2	0,7	-	-
Marche	2,7	4,6	4,5	-	-	-	0,3	-	0,1	-	-	-
Lazio	4,8	6,2	4,1	-	2,6	-	1,2	1,4	1,4	-	-	-
Italia centrale	21,0	24,2	20,7	-	2,6	-	2,6	2,1	1,9	1,6	-	-
Abruzzo	-	1,0	-	-	-	0,1	0,2	0,1	0,1	-	-	-
Molise	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Campania	1,0	2,1	0,3	-	-	2,1	-	0,5	-	-	-	-
Puglia	1,3	-	1,3	-	-	-	0,2	-	0,1	-	-	-
Basilicata	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Calabria	-	1,0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia meridionale	2,3	4,1	1,5	-	-	2,1	0,4	0,6	0,2	-	-	-
Sicilia	-	-	1,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sardegna	-	2,6	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia insulare	-	2,6	1,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALE	119,3	109,7	81,4	0,4	2,9	2,3	9,5	7,9	3,3	4,6	1,1	1,4

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.15

Finanziamenti agevolati concessi nel triennio 2005-07: distribuzione per dimensioni aziendali
(valori in milioni di euro)

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Piccole e Medie (*)	92,6	86,5	65,3	-	-	0,1	8,9	7,0	2,8	4,1	0,2	0,9
Grandi	26,6	22,0	16,1	0,4	2,9	2,2	0,7	0,9	0,5	0,5	0,9	0,5
Consorzi di imprese	-	1,2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALE	119,3	109,7	81,4	0,4	2,9	2,3	9,5	7,9	3,3	4,6	1,1	1,4

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.16

Il sostegno pubblico agli investimenti all'estero ³²

Per promuovere gli investimenti delle imprese italiane in Paesi extra UE la l. 100/90 prevede e disciplina due tipi di intervento: la partecipazione diretta della SIMEST SpA al capitale della società estera costituita/da costituire (art. 2) e l'erogazione di contributi agli interessi a fronte di un finanziamento concesso all'impresa italiana da banche abilitate a operare in Italia (art. 4)³³.

Per quanto concerne la partecipazione al capitale di rischio della società estera di Simest, la percentuale massima prevista dalla legge è il 25 per cento. La durata della partecipazione è prevista fino ad un massimo di 8 anni, entro i quali viene concordato con le imprese partner il riacquisto della quota Simest ai valori di mercato.

La partecipazione al capitale è il presupposto per il citato contributo agli interessi. Anche in questo caso la durata massima del finanziamento bancario agevolabile è di 8 anni a partire dalla prima erogazione del finanziamento, compreso un eventuale periodo di preammortamento per un massimo di 3 anni. L'importo agevolabile del finanziamento copre il 90 per cento della quota di partecipazione dell'impresa italiana richiedente, fino al 51 per cento del capitale dell'impresa estera³⁴.

Come accennato nell'introduzione al paragrafo, dal 2004, al fine di potenziare l'azione degli interventi a sostegno dell'internazionalizzazione produttiva, sono operativi i Fondi di Venture Capital³⁵.

L'iniziale previsione di diversi Fondi corrispondenti a distinte aree geografiche ha evidenziato un diverso utilizzo delle risorse nelle previste aree di destinazione. Per fronteggiare questa situazione la Legge Finanziaria 2007 (legge 296 del 27 dicembre 2006) su proposta del Ministero, ha unificato i preesistenti Fondi di venture capital nel "Fondo Unico per Operazioni di Venture Capital". Il 2007, pertanto, è stato il primo anno di operatività del Fondo Unico, che ha saputo rispondere all'esigenza di garantire la piena operatività dello strumento nonché alla necessità di razionalizzare l'utilizzo delle risorse³⁶.

L'intervento del Fondo si aggiunge alla normale quota di partecipazione della Simest all'iniziativa effettuata ai sensi della legge 100/90, ne segue gli stessi principi, ma sull'intervento a valere sul fondo di venture capital non è richiesta alcuna garanzia all'imprenditore e il tasso di remunerazione annuo è inferiore rispetto a quello dovuto sulle partecipazioni Simest.

³² Al fine di promuovere le forme di internazionalizzazione che valorizzino il tessuto produttivo italiano, prevedendo il mantenimento in Italia delle attività a più elevato valore aggiunto come la ricerca e sviluppo, la progettazione e la direzione commerciale, il D.L. 14 marzo 2005, n. 35 convertito con L. 14 maggio 2005, n. 80, da un lato ha elevato il limite massimo di intervento della SIMEST dal 25 al 49 per cento per le forme di c.d. "internazionalizzazione positiva", dall'altro ha escluso dal sostegno pubblico quelle imprese che non prevedono il mantenimento nel territorio nazionale di una parte sostanziale dell'attività produttiva e delle attività a più elevato valore aggiunto.

³³ Analoghi interventi sono previsti dalla l. 19/91 che regola l'intervento della Finest SpA la cui attività è rivolta alle aziende localizzate nel Triveneto per investimenti esclusivamente verso Paesi dell'Europa Centro-Orientale e C.S.I. non facenti parte della U.E.

³⁴ Con i seguenti limiti massimi di finanziamento:

- per impresa e per anno solare: euro 40 milioni;
- per gruppo economico (nell'ambito di uno stesso bilancio consolidato) e per anno solare: euro 80 milioni.

³⁵ Lo strumento è stato assegnato in gestione alla Simest SpA. Tuttavia si ricorda che è a disposizione delle imprese del Nord-est anche il Fondo Balcani di € 8.181.860 gestito dalla Finest SpA per investimenti nell'area balcanica partecipati dalla l. 19/91, con analoghe modalità di funzionamento.

³⁶ E' rimasto distinto il Fondo Balcani gestito dalla Finest SpA.

Grazie a tali interventi la partecipazione finanziaria pubblica può arrivare fino al 49 per cento (ovvero un 24 per cento che va ad aggiungersi al 25 per cento previsto dalla l. 100/90), con indubbi vantaggi per le aziende sia in termini finanziari, sia in termini di distribuzione del rischio.

Come già ricordato nell'analisi dei precedenti strumenti finanziari, il 2007 è stato l'anno in cui è cessata l'operatività del sostegno pubblico in Bulgaria e Romania - due dei Paesi di maggiore appeal per gli imprenditori italiani - a seguito dell'adesione di entrambi all'Unione Europea a far data del 1 gennaio 2007.

Questo evento da un lato ha fatto registrare un picco di iniziative/importi approvati nel 2006 (le sole iniziative rivolte verso Bulgaria e Romania hanno costituito nel 2006 il 15,8 per cento del totale degli importi approvati), dall'altro spiega i minori numeri/importi del 2007. Sul punto appaiono utili due riflessioni: confrontando i dati del 2006 depurati dalle operazioni verso i due Paesi citati, emerge che nel 2007 il numero di operazioni approvate è stato addirittura maggiore per il 14,1 per cento, sebbene con una diminuzione degli importi approvati (22,1 per cento). Quest'ultimo dato, che indica una riduzione degli importi destinati ai singoli interventi, è comunque molto superiore all'anno 2005 (+48,2 per cento) e in generale alla media dell'ultimo quinquennio.

Per quel che riguarda la distribuzione geografica delle partecipazioni Simest, nel 2007 il 25 per cento circa degli interventi si è concentrato in Asia orientale, grazie all'appeal della Cina che ha catalizzato 22 delle 25 iniziative approvate nell'area, registrando anche una crescita degli importi rispetto all'anno precedente del 35,8 per cento. Nel continente asiatico molto positiva anche la performance dell'India, a conferma dell'interesse delle imprese italiane.

Appare significativo sottolineare anche l'incremento registrato in Africa settentrionale e in America centro meridionale, in cui la parte del leone è svolta, rispettivamente, da Tunisia e Brasile.

Agevolazioni per gli investimenti all'estero (L. 100/90)
Partecipazioni approvate: distribuzione per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	2005				2006				2007			
	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso %	importo (mln euro)	peso %
Europa (*)	22	30,6	12,5	21,0	34	34,3	36,4	29,3	16	18,0	13,5	16,5
Europa Centro Orientale	21	29,2	12,1	20,2	29	29,3	29,4	23,6	13	14,6	10,9	13,4
di cui Russia	2	2,8	0,7	1,2	3	3,0	1,8	1,4	7	7,9	5,1	6,3
Altri paesi europei	1	1,4	0,5	0,8	5	5,1	7,1	5,7	3	3,4	2,6	3,2
di cui Turchia	1	1,4	0,5	0,8	5	5,1	7,1	5,7	3	3,4	2,6	3,2
Africa	11	15,3	5,5	9,3	8	8,1	7,3	5,9	13	14,6	9,5	11,6
Africa settentrionale	6	8,3	3,4	5,7	6	6,1	4,7	3,8	11	12,4	6,0	7,4
di cui Tunisia	2	2,8	2,4	4,0	2	2,0	1,7	1,4	5	5,6	2,6	3,2
Altri paesi africani	5	6,9	2,2	3,6	2	2,0	2,6	2,1	2	2,2	3,5	4,3
America	11	15,3	21,5	36,0	9	9,1	29,7	23,9	14	15,7	17,6	21,6
America settentrionale	5	6,9	8,1	13,5	3	3,0	15,9	12,8	4	4,5	9,5	11,6
di cui Stati Uniti	4	5,6	6,3	10,6	1	1,0	6,6	5,3	3	3,4	7,0	8,6
America centro meridionale	6	8,3	13,4	22,5	6	6,1	13,8	11,1	10	11,2	8,1	9,9
di cui Brasile	3	4,2	12,0	20,2	1	1,0	0,2	0,2	5	5,6	5,1	6,3
Asia	28	38,9	20,2	33,8	24	24,2	26,0	20,9	33	37,1	39,4	48,3
Medio oriente	3	4,2	1,2	2,0	3	3,0	10,5	8,5	2	2,2	6,7	8,2
Asia centrale	3	4,2	1,1	1,8	2	2,0	1,1	0,9	6	6,7	9,8	12,0
di cui India	3	4,2	1,1	1,8	2	2,0	1,1	0,9	5	5,6	9,5	11,6
Asia orientale	22	30,6	17,9	30,0	19	19,2	14,4	11,6	25	28,1	22,9	28,1
di cui Cina	21	29,2	17,6	29,5	18	18,2	14,1	11,4	22	24,7	19,2	23,5
Società già partecipate (**)	-	-	-	-	23	23,2	24,6	19,8	13	14,6	1,6	2,0
MONDO	72	100,0	59,7	100,0	99	100,0	124,4	100,0	89	100,0	81,6	100,0

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

(**) L'intervento si riferisce ad aumenti di capitale sociale o incrementi di stanziato e/o ridefinizioni di piano in progetti già partecipati da Simest SpA ai sensi della L. 100/90.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.17

Ad usufruire di tale intervento sono state soprattutto le imprese lombarde, emiliano-romagnole e venete, equamente distribuite tra grandi e piccole-medie imprese, con una netta predominanza rispetto alle imprese del centro-sud che dimostrano una minore vocazione all'internazionalizzazione.

L'analisi della ripartizione settoriale mostra un'assoluta prevalenza delle imprese di due dei settori tradizionali dell'economia italiana: il settore della meccanica strumentale, che assorbe circa un terzo degli investimenti partecipati (sia per numero che per importi) e il comparto agro-alimentare con oltre il 10 per cento delle iniziative/importi approvati.

Le piccole e medie imprese si confermano le principali beneficiarie dell'intervento in termini di numero di iniziative partecipate, anche se dal punto di vista degli importi sono le grandi imprese ad assorbire oltre il 60 per cento del totale. Tale dato è la logica conseguenza dell'influenza della classe dimensionale della casa madre nell'investimento estero.

Con riferimento alla seconda tipologia di intervento strettamente connessa alla partecipazione azionaria Simest - ovvero il contributo agli interessi sui finanziamenti agevolati concessi dalla banca all'impresa per l'acquisizione della quota di partecipazione nella società estera partecipata dalla Simest³⁷ - valgono le considerazioni sopra riportate con riferimento all'allargamento della UE: si evidenzia una flessione significativa rispetto all'anno "eccezionale" 2006, mentre dal confronto con il 2005 emerge una lieve riduzione delle iniziative approvate con un netto incremento degli importi erogati.

Leggi 100/90 e 19/91 - Investimenti all'estero - Finanziamenti agevolati Distribuzione per aree geografiche

AREE GEOGRAFICHE	2005			2006			2007					
	n° op.ni	peso % importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso % importo (mln euro)	peso %	n° op.ni	peso % importo (mln euro)	peso %			
Europa (*)	49	59,0	67,8	48,5	71	64,0	193,9	53,3	29	39,7	99,5	48,2
Europa Centro Orientale	48	57,8	66,9	47,8	68	61,3	150,8	41,5	27	37,0	59,3	28,7
di cui Croazia	4	4,8	2,2	1,6	1	0,9	0,2	0,1	9	12,3	14,1	6,8
Serbia e Montenegro	7	8,4	9,3	6,6	2	1,8	1,7	0,5	8	11,0	17,4	8,4
Altri paesi europei	1	1,2	0,9	0,6	3	2,7	43,1	11,9	2	2,7	40,2	19,5
di cui Turchia	1	1,2	0,9	0,6	3	2,7	43,1	11,9	2	2,7	40,2	19,5
Africa	10	12,0	18,1	12,9	8	7,2	24,7	6,8	9	12,3	16,2	7,8
Africa settentrionale	6	7,2	4,9	3,5	7	6,3	21,9	6,0	7	9,6	12,4	6,0
di cui Tunisia	4	4,8	3,0	2,1	6	5,4	18,5	5,1	3	4,1	6,7	3,2
Altri paesi africani	4	4,8	13,2	9,4	1	0,9	2,8	0,8	2	2,7	3,8	1,8
America	6	7,2	24,0	17,2	9	8,1	104,1	28,6	7	9,6	33,9	16,4
America settentrionale	1	1,2	6,9	4,9	5	4,5	84,5	23,2	2	2,7	22,9	11,1
di cui Canada	-	-	-	-	2	1,8	61,2	16,8	1	1,4	21,6	10,5
America centro meridionale	5	6,0	17,1	12,2	4	3,6	19,6	5,4	5	6,8	11,0	5,3
Asia	18	21,7	30,0	21,4	23	20,7	40,8	11,2	28	38,4	57,0	27,6
Medio oriente	-	-	-	-	2	1,8	5,1	1,4	1	1,4	2,9	1,4
Asia centrale	-	-	-	-	3	2,7	3,5	1,0	4	5,5	13,6	6,6
di cui India	-	-	-	-	3	2,7	3,5	1,0	4	5,5	13,6	6,6
Asia orientale	18	21,7	30,0	21,4	18	16,2	32,2	8,9	23	31,5	40,5	19,6
di cui Cina	17	20,5	29,4	21,0	18	16,2	32,2	8,9	22	30,1	39,9	19,3
MONDO	83	100,0	139,9	100,0	111	100,0	363,5	100,0	73	100,0	206,6	100,0

(*) I paesi membri dell'Unione Europea non rientrano tra i destinatari delle operazioni oggetto di agevolazioni.

Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Simest

Tavola 9.18

³⁷ Anche in questo caso analogo intervento è previsto per le imprese partecipate dalla Finest SpA ai sensi della l. 19/91.

L'Europa centro orientale e l'Asia orientale sono state le principali aree di destinazione delle imprese che hanno usufruito di tale agevolazione. In particolare oltre alla performance della Cina, si segnalano la Croazia, passata da un progetto approvato nel 2006 a nove per un importo di oltre 14 milioni di euro, e la Serbia-Montenegro³⁸.

I settori elettromeccanico-meccanico, tessile-abbigliamento ed edilizia-costruzioni si sono confermati i principali comparti beneficiari dell'agevolazione.

Le Regioni in cui risiedono le imprese che maggiormente hanno utilizzato lo strumento, sono (dal punto di vista degli importi erogati) la Lombardia con 50,4 milioni di euro e, nonostante un esiguo numero di progetti, il Lazio con 40,1 milioni.

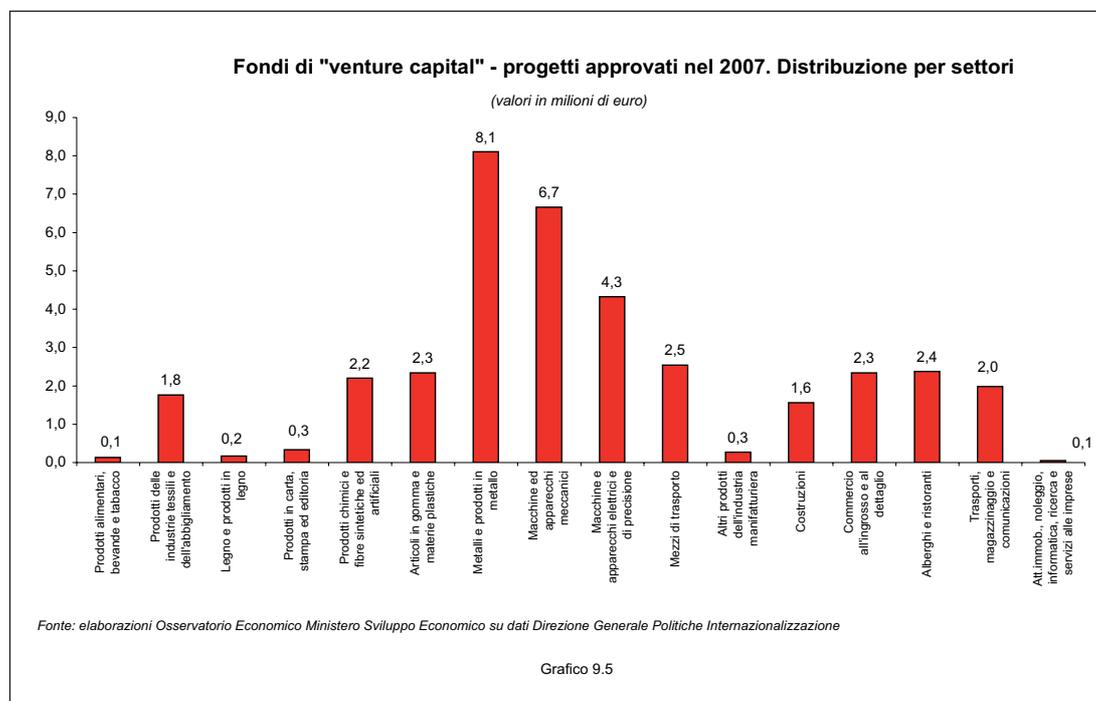
Come già avvenuto nel 2006, le piccole e medie imprese si confermano le maggiori utilizzatrici per numero di iniziative ma con importi inferiori rispetto alle GI.

Il Fondo di "venture capital"

Come per gli altri strumenti, per i Fondi di Venture Capital, valgono le considerazioni sopra riportate.

Il ridimensionamento dell'utilizzo rispetto al 2006 trova, infatti, la sua spiegazione con la citata adesione alla U.E. di Bulgaria e Romania; basti pensare che solo quest'ultima nel 2006 era risultata destinataria di fondi per 19,3 milioni di euro, con 22 operazioni approvate.

Anche per questo strumento, esaminando i dati nel 2006, depurati dalle iniziative in Romania e Bulgaria, emerge che l'utilizzo nel 2007 risulta maggiore, in termini di progetti approvati, del 6,4 per cento.



³⁸ Questi dati sono comprensivi anche degli interventi in favore di imprese partecipate dalla Finest; questo spiega i dati di Croazia e Serbia-Montenegro.

Le imprese dirette in Cina sono risultate essere le principali utilizzatrici, sia in termini di numero di operazioni (22) che di importo (16,1 milioni di euro). Da sottolineare anche gli investimenti verso gli altri paesi BRIC e la ottima performance, almeno in termini di iniziative, registrata dai mercati dell'Africa settentrionale.

La distribuzione settoriale degli interventi evidenzia una netta prevalenza di quelli destinati - come non era mai avvenuto - nel comparto della meccanica strumentale. Da porre in risalto, tuttavia, anche il settore dei metalli e prodotti in metallo.

Le regioni settentrionali si confermano le più attive, assorbendo addirittura l'80 per cento sia dei progetti approvati che del finanziamento erogato.

Per quanto riguarda la ripartizione tra classi dimensionali delle imprese, come ormai avviene da qualche anno, oltre il 60 per cento degli impegni approvati riguarda le grandi imprese, mentre il numero di programmi resta sempre prerogativa delle piccole e medie imprese.

**Fondi di "venture capital" - progetti approvati nel triennio 2005-07.
Distribuzione per dimensioni aziendali**

CLASSI DI DIMENSIONI AZIENDALI	Programmi di penetrazione commerciale			Partecipazione a gare internazionali			Studi di prefattibilità e fattibilità			Programmi di assistenza tecnica		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Piccole e Medie (*)	44	57,1	24,5	38,2	36	49,3	23,4	35,9	27	54,0	14,1	37,9
Grandi	33	42,9	39,6	61,8	37	50,7	41,9	64,1	23	46,0	23,0	62,1
TOTALE	77	100,0	64,1	100,0	73	100,0	65,3	100,0	50	100,0	37,1	100,0

(*) Per la definizione di piccola e media impresa vengono adottati i parametri indicati nel Decreto del Ministro delle Attività Produttive del 18 aprile 2005.
Fonte: elaborazioni Osservatorio Economico Ministero Sviluppo Economico su dati Direzione Generale Politiche Internazionalizzazione

Tavola 9.19

9.4 Il supporto all'internazionalizzazione attraverso l'attività assicurativa del Gruppo SACE*

I cambiamenti nel 2007

L'approvazione della Legge Finanziaria del 2007 ha introdotto per SACE nuovi ambiti di operatività, che hanno portato a una revisione dello statuto aziendale. La principale novità è rappresentata dall'allargamento dell'attività di supporto alle operazioni di rilievo strategico sotto i profili dell'attivazione di processi produttivi e occupazionali sul territorio nazionale e della sicurezza economica. In conseguenza di queste disposizioni l'area di attività assicurativa viene estesa a:

1. garanzie per finanziamenti legati all'approvvigionamento dall'estero di materie prime e semilavorati, necessari ad attività di successiva esportazione o per rendere più efficienti i processi produttivi delle aziende italiane, con conseguente beneficio per la competitività internazionale di specifiche imprese e per il sistema Italia;

* Redatto da Fabrizio Ferrari, SACE Divisione Analisi Mercati Globali.

2. garanzie per la realizzazione di infrastrutture (soprattutto domestiche), che sostengano l'internazionalizzazione dell'economia italiana, come le infrastrutture di trasporto (porti, terminali di traffico, autostrade ferroviarie, e così via) necessarie per rendere più efficienti i flussi di importazioni ed esportazioni o infrastrutture che consentano una razionalizzazione e diversificazione nella gestione delle fonti energetiche del Paese (gasdotti, oleodotti, rigassificatori, e così via) o infrastrutture virtuali;
3. sostegno alla crescita del sistema bancario italiano all'estero (operazioni di finanziamento anche *untied* ossia svincolate dall'attività di esportazione) che consentano di aumentare direttamente la presenza e la competitività delle banche italiane nelle transazioni internazionali;
4. sostegno a settori di importanza strategica per l'internazionalizzazione o ad elevata sensibilità internazionale (logistica, energie rinnovabili, ambiente, turismo, settori ad alto contenuto di innovazione tecnologica), specie se inseriti in progetti con coinvolgimento di soggetti istituzionali internazionali.

Un continuum di prodotti

A seguito di questi cambiamenti, il Gruppo SACE dispone oggi di un insieme differenziato di strumenti finalizzati a ridurre le incertezze che le imprese italiane possono trovare nella penetrazione di mercati esteri e nel consolidamento delle loro quote di mercato nei mercati in cui esse sono già ben affermate. Con riferimento all'attività della Capogruppo è possibile individuare due macroaree: (i) quella "tradizionale" legata all'attività di assicurazione del credito all'esportazione, la polizza lavori, per le imprese di costruzioni o di impiantistica che realizzano lavori all'estero, la polizza Investimenti, che protegge gli investimenti diretti esteri delle imprese italiane o loro collegate dai rischi politici e le polizze su rischi accessori (distruzione, indebita escussione delle fideiussioni e così via); (ii) il cosiddetto "nuovo perimetro" che comprende le garanzie finanziarie sul capitale circolante, sugli investimenti all'estero e per l'internazionalizzazione delle PMI, oltre alle attività introdotte dalla Legge Finanziaria del 2007 e descritte sopra.

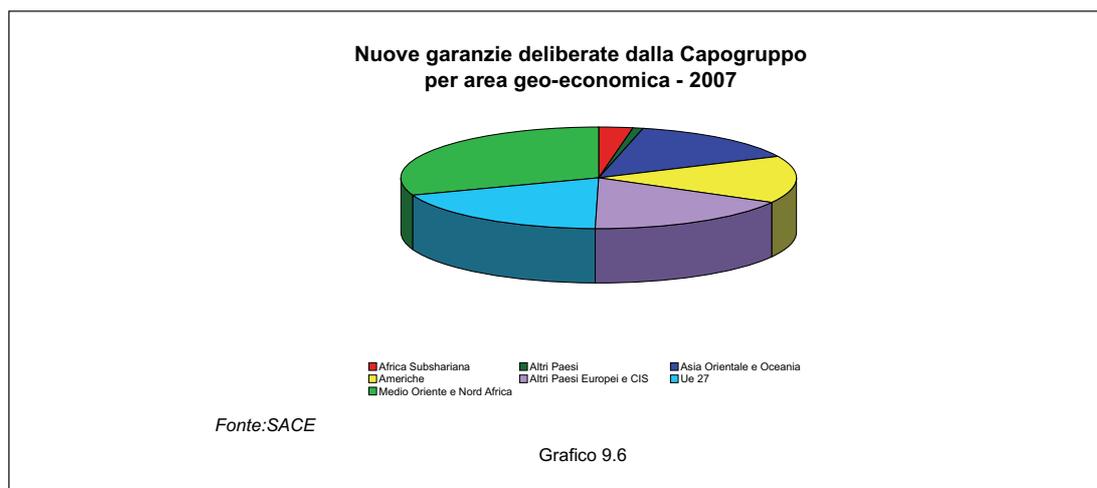
NON MARKETABLE			MARKETABLE		
SACE			SACE BT	ASSEDILE	
ASSICURAZIONE CREDITO ALL'EXPORT:	ALTRI PRODOTTI TRADIZIONALI	GARANZIE FINANZIARIE:	GARANZIE FINANZIARIE:	ASSICURAZIONE CREDITO A BREVE TERMINE:	CAUZIONI / GARANZIE:
- Credito Acquirente - Credito Fornitore	- Political Risk Insurance - Lavori all'estero	- Investimenti - Capitale Circolante - Internazionalizzazione (PMI)	- Settori strategici - Infrastrutture - Sviluppo banche/finanza - Import strategico	- Polizza Multiexport - Polizza Multimarket Globale	- Rimborsi d'imposta - Appalti - Rischi della costruzione

Tavola 9.20

I "numeri" della copertura assicurativa

Nel 2007 le nuove garanzie emesse dal gruppo SACE sono state pari a 23,6 miliardi di euro (+36 per cento rispetto al 2006). Sono cresciuti i volumi assicurati dalle società controllate: gli impegni assunti nel corso dell'esercizio nel ramo cauzioni da Assedile si attestano a 3,8 miliardi di euro, in crescita del 52,4 per cento rispetto all'esercizio precedente, mentre i volumi assicurati nel ramo credito da SACE BT

ammontano a 9,7 miliardi di euro, in aumento del 46,6 per cento. Con riguardo alla Capogruppo, le nuove garanzie emesse ammontano a 10,1 miliardi di euro, in aumento del 22,5 per cento rispetto al 2006. I nuovi impegni riguardano principalmente il Medio Oriente e Nord Africa (30,5 per cento), l'Unione Europea (19,2 per cento) ed i paesi dell'area extra-UE e della Comunità degli Stati Indipendenti (17,3 per cento). I settori industriali maggiormente interessati sono stati il settore bancario (16,5 per cento), l'industria metallurgica (12,9 per cento), il settore aeronautico e navale (12,9 per cento) ed il settore *oil & gas* (11,5 per cento). La ripartizione degli impegni deliberati per tipologia di prodotto mostra un'elevata incidenza della polizza Credito Acquirente (43,9 per cento), seguita dalla polizza Investimenti (16,5 per cento) e dalle garanzie finanziarie (14,9 per cento). All'interno di queste ultime, le cosiddette garanzie per l'internazionalizzazione delle Piccole e Medie Imprese (PMI) - ossia quelle garanzie offerte sui finanziamenti erogati da banche convenzionate per sostenere le attività progettuali delle PMI direttamente o indirettamente connesse all'internazionalizzazione - sono andate a coprire finanziamenti per un ammontare superiore ai 370 milioni di euro. Nel 2007, il numero delle garanzie per l'internazionalizzazione deliberate ha superato le 500 unità, e di queste quasi l'80 per cento è a favore di finanziamenti destinati a PMI. Le regioni con un maggior tasso di penetrazione sono Emilia Romagna, Piemonte, Veneto, Lombardia e Toscana, i settori maggiormente interessati la meccanica, la chimica, il tessile e l'abbigliamento



Mappa SACE 2008: cresce il rischio nei mercati internazionali*

La mappa dei rischi SACE

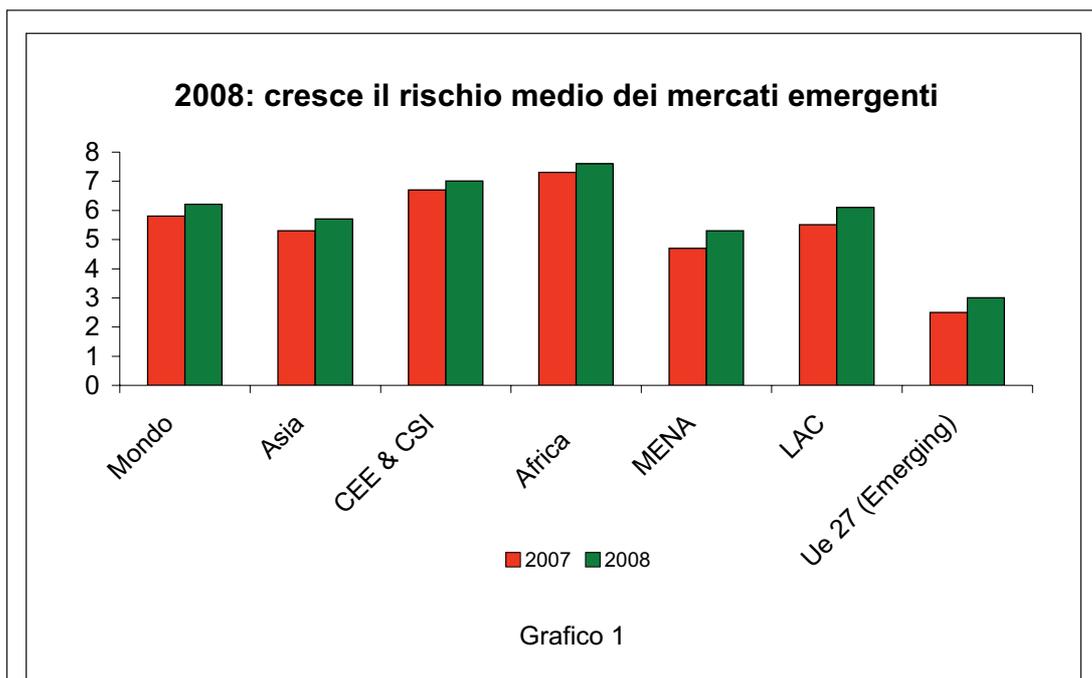
La Mappa dei Rischi, redatta da SACE con aggiornamenti semestrali, è uno strumento utile per la valutazione del rischio paese¹ e offre una panoramica su oltre 160 economie, illustrando i diversi rischi presenti in ogni area. La Mappa, giunta alla terza edizione, esprime il livello di rischio utilizzando una scala da 1 a 9 (1=rischio minimo; 9=rischio massimo) in cui ad ogni rating corrisponde un colore. In base all'analisi di cinque fattori di rischio (politico, economico, finanziario, operativo e del credito) ad ogni paese viene affidato un rating/colore ed alcuni simboli che rappresentano rischi aggiuntivi (ad es. esproprio, trasferimento valutario, ecc.).



Secondo le analisi di SACE, negli ultimi 12 mesi il livello medio del rischio paese nel mondo è cresciuto, passando da 5,8 a 6,3. Il peggioramento ha riguardato tutte le aree geografiche, anche se per cause e in misure diverse.

* Redatto da Valentina Cariani

* Con Rischio Paese si intende l'insieme dei rischi che emergono nel momento in cui si effettua un investimento in un paese estero. Tali rischi sono maggiormente imputabili alle differenze di tipo politico, economico e sociale esistenti tra il paese originario dell'investitore ed il paese in cui viene effettuato l'investimento (Meldrum, 2000.)

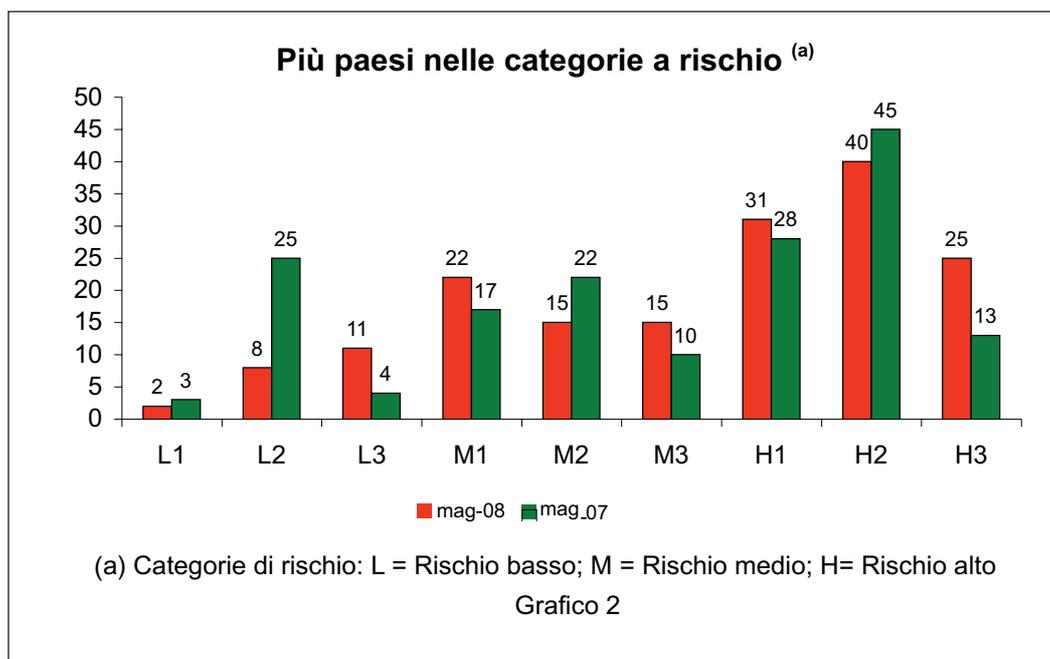


La crisi dei mutui subprime può essere considerato l'elemento determinante dell'aumento dei rischi a livello globale. Gli effetti della crisi sono stati più evidenti nei mercati finanziari, dove si è assistito ad una rapida riduzione della liquidità globale e un raffreddamento del sentiment degli investitori. Questi fattori hanno avuto conseguenze negative sia nei mercati avanzati, sia in quelli emergenti e sono visibili nel peggioramento dei rischi finanziari. Tra i paesi maggiormente colpiti dal peggioramento della situazione finanziaria, quelli che presentano cospicui deficit delle partite correnti (Ungheria, paesi Baltici, Vietnam e Sri Lanka) e quelli con sistemi bancari fortemente indebitati in valuta estera o a rischio per problemi di liquidità (Kazakistan). Parallelamente i mercati finanziari meno integrati (Africa sub sahariana e America Meridionale) sono rimasti estranei al contagio della crisi dei capitali, non riportando conseguenze significative.

Il rallentamento della crescita economica e dell'interscambio commerciale a livello globale hanno influito specialmente sui rischi economici di molti mercati emergenti. I primi impatti della riduzione della crescita dei consumi negli Stati Uniti si sono avuti sulla domanda di importazioni, con ripercussioni sui Paesi europei e in generale sui paesi esportatori legati al mercato statunitense, in cui si è assistito ad un peggioramento del rischio economico (ad esempio in Messico). Le economie asiatiche (in particolare la Cina) sono risultate relativamente immuni dal rallentamento statunitense, avendo compensato la contrazione della domanda americana aumentando l'export diretto ai paesi dell'area del Far East e non riportando riduzioni negli afflussi di capitali esteri.

Da segnalare infine l'aumento dei rischi politici, imputabile alla crescente instabilità e ai frequenti episodi di violenza di natura politica in molti paesi (ad esempio Pakistan, Kenya, Zimbabwe e Libano), incidendo sia sui rischi prettamen-

te politici sia su quelli operativi. A cavallo tra i due rischi, inoltre, il fenomeno del “nazionalismo delle risorse naturali” alla base di nazionalizzazioni ed espropri in alcuni paesi ricchi di materie prime (ad esempio Venezuela e Kazakhstan).



In controtendenza appare invece il generale miglioramento del rischio del credito di medio termine. Questo risultato deriva principalmente dal consolidamento dei fondamentali economici raggiunto da molti mercati emergenti in diverse aree (Repubblica Ceca, Angola, Filippine).

L'andamento del prossimo semestre è legato sostanzialmente alla capacità di recupero del mercato americano, agli sviluppi della crisi subprime sui sistemi finanziari e sul mercato del credito e alla risoluzione dei conflitti politici specialmente nei paesi ricchi di materie prime. Il prossimo aggiornamento della Mappa dei Rischi è previsto per dicembre 2008.

9.5 La rete camerale per l'internazionalizzazione delle imprese: l'organizzazione, le strutture, le risorse investite e le principali attività*

Premessa

Per sviluppare le azioni di servizio all'internazionalizzazione il sistema camerale ha dato vita ad un *network* basato quindi non solo sulle 103 Camere di commercio, ma anche su nodi specializzati che svolgono diverse funzioni: da quelle specialistiche di contatto con le imprese come le Aziende speciali, a quelle che svolgono una funzione di coordinamento e di rapporto con altre Istituzioni, quali le Regioni, come le Unioni regionali delle Camere di Commercio ed i Centri Estero Regionali.

La multiforme rete camerale si estende anche all'estero grazie alla presenza delle Camere di commercio italiane all'estero, a loro volta coordinate da strutture quali Assocamerestero, e alle Camere di commercio miste, organizzate da un'apposita Sezione: un sistema complesso, impegnato nello sviluppo di una vera e propria "cultura dell'internazionalizzazione" dei territori, nell'ottica di favorire l'espansione estera non solo delle singole imprese, ma anche di consorzi di operatori che, nel loro insieme e opportunamente integrati, siano in grado di presentare nei mercati esteri offerte qualitativamente rilevanti.

Proprio con l'obiettivo di rendere un servizio alle imprese ed ai territori, il sistema camerale ha continuato ad investire nella propria rete informativa e di comunicazione con particolare riferimento al portale Globus rivolto ad offrire alle imprese stesse un servizio di prima assistenza e di orientamento.

Una rete, infine, che entra ogni giorno in diretto contatto con tante imprese; che produce una gamma di attività, progetti e servizi molto ampia e consolidata; che impiega risorse professionali ed investe proprie risorse finanziarie, come ci sforziamo di rappresentare nella tassonomia fornita dalla tabella seguente:

Tabella. 1 - I numeri di "Internazionalizzazione"

68	Camere di commercio hanno svolto, nel corso del 2007 attività per l'internazionalizzazione delle imprese italiane di cui 24 delegando l'attività alle Aziende speciali
66	Sportelli al pubblico dedicati all'internazionalizzazione
47	Antenne e desk all'estero gestite direttamente dalle Camere di commercio di cui: 22 Europa 11 in Asia 8 in Sud America 3 in Nord America 3 in Africa
231	Partecipazioni dirette a fiere e mostre all'estero
71	Missioni commerciali all'estero
158	Delegazioni estere ricevute in Italia
4.533	Aziende che hanno partecipato ad attività promozionali inerenti l'internazionalizzazione di cui: 1.433 Aziende hanno partecipato a fiere e mostre all'estero 639 Aziende hanno partecipato a missioni commerciali all'estero 2.461 Aziende coinvolte nel ricevimento di delegazioni
13	Joint venture promosse
50	Accordi di distribuzione e collaborazione commerciale
14	Iniziative di promozione agli investimenti diretti
8	Accordi per acquisto di licenze, marchi e brevetti
61	Iniziative di collaborazione con Camere di commercio di altri Paesi di cui: 31 in Europa 9 in Nord America 7 in Asia 8 in Sud America 6 in Africa

* Redatto da Fabio Pizzino - Unioncamere

(segue)

(segue) **Tabella. 1 - I numeri di "Internazionalizzazione"**

283	Attività formative di cui: 62 Formazione base sugli scambi con l'estero (1799 partecipanti) 195 Seminari e/o convegni (8.233) 26 Corsi di specializzazione (778 partecipanti)
10.810	Partecipanti ad attività formative inerenti l'internazionalizzazione
31	Camere di commercio hanno pubblicato riviste e/o bollettini specializzati in tema di scambi con l'estero nel corso del 2006
23.563	Attività di consulenza alle imprese eragate dalle Camere di commercio
22.853	Utenti di attività di consulenza erogate dalle Camere di commercio
74	Camere di commercio italiane all'estero
10	Centri Estero Regionali
5	Consorzi di "European Enterprise Network" per 65 strutture operative
32	Camere di commercio italo-estere
80	Milioni di € liquidati per l'internazionalizzazione dal sistema italiano delle Camere di Commercio

Fonte: Unioncamere, Osservatorio camerale 2008

Le risorse e le azioni

Complessivamente, nel 2007, oltre 38.000 imprese e operatori economici si sono avvalsi delle iniziative promozionali, consulenziali e di formazione per l'internazionalizzazione approntate dalle Camere di commercio italiane che hanno direttamente svolto attività a favore dell'internazionalizzazione dei propri territori.

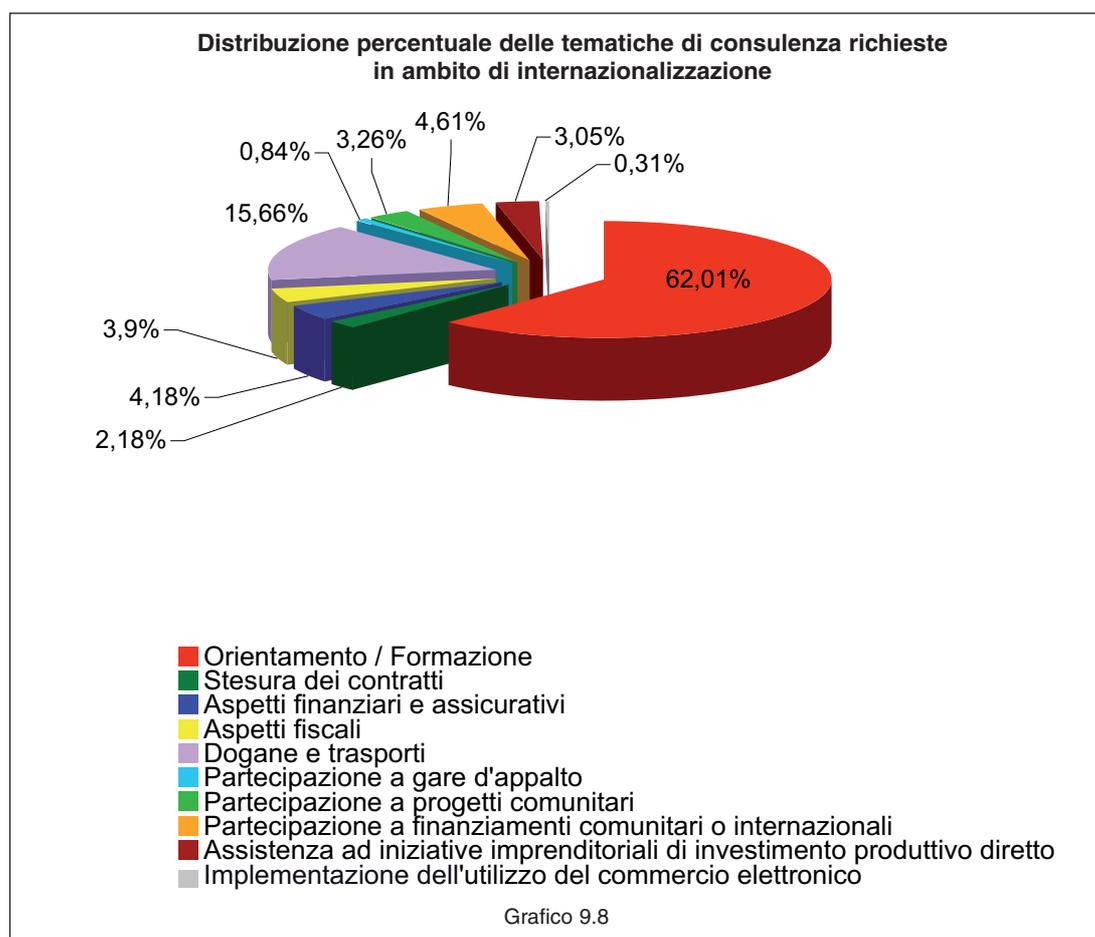
L'impegno finanziario diretto sul tema è stato pari, per il sistema camerale nel suo insieme (Camere di Commercio, Aziende Speciali, Unioni regionali, Centri Estero) ad oltre 80 milioni di euro, spesso impegnati in sinergia con altri soggetti allo scopo di ottenere un effetto moltiplicatore.

Le Camere si trovano ad operare in un contesto competitivo particolarmente delicato per il Sistema Paese, in cui emergono nuove economie fortemente votate all'export come quelle cinese ed indiana; in cui mercati tradizionalmente ricchi come quelli europei assorbono sempre in misura rilevante e nei quali, alcuni paesi concorrenti, hanno attuato una decisa specializzazione produttiva nei settori a maggiore valore aggiunto.

Queste circostanze hanno reso evidente la necessità di ristrutturare in profondità, sul piano operativo ma innanzi tutto su quello culturale, lo stesso sistema di supporto all'internazionalizzazione d'impresa.

Alla modernizzazione di questa infrastruttura immateriale, strategica per alzare il livello di competitività del nostro Paese, stanno lavorando diversi soggetti: Stato, Regioni, ICE, associazioni di categoria e, naturalmente, la rete camerale.

Per quanto riguarda il monitoraggio delle principali linee di consulenza specialistica richieste dalle imprese alla rete delle Camere di Commercio, emerge come il tema dell'orientamento e della formazione alle imprese risulti il servizio maggiormente richiesto. Si registra, invece, una diminuzione sul fronte dei servizi relativi a progetti comunitari mentre si rileva un netto aumento dell'assistenza ad iniziative imprenditoriali di investimento diretto.



Gli accordi di programma

Unioncamere, quale istituzione associativa delle Camere di Commercio, ha sottoscritto accordi di programma con il Ministero dello Sviluppo Economico (luglio 2000) e con il Ministero degli Affari Esteri (ottobre 2001).

L'accordo di programma con il Ministero dello Sviluppo Economico ha consentito la sottoscrizione, in questi anni, di ben otto intese operative tra ICE e sistema camerale.

Il rapporto con l'ICE ha natura strategica per il sistema camerale: si tratta, infatti, di mettere a fattore comune, a beneficio del sistema delle imprese e del mondo associativo, una rete articolata a livello territoriale, estremamente sensibile alle esigenze locali, rappresentata dalle Camere di Commercio, con l'estesa rete degli uffici ICE all'estero.

In questi anni, le iniziative concordate hanno interessato un certo numero di comparti quali: agro-alimentare, abitare, meccanica, oro, nautica e diversi mercati con particolare riferimento a quelli del BRIC (Brasile, Russia, India, Cina), al Giappone, al NAFTA, al Mercosur ed ai paesi dell'area MEDA.

Nel 2007, l'intesa operativa tra ICE e Unioncamere ha comportato la messa a punto di un programma congiunto di attività del valore di 6.404.200,00 Euro per la realizzazione di otto iniziative in diverse aree geo-economiche del mondo.

D'intesa con il Ministero dello Sviluppo Economico sono state incrementate le iniziative in materia di formazione.

Ci si riferisce, in particolare, al progetto “Formare ingegneri stranieri in Italia” promosso dalle Camere di Commercio di Lecco e Como ed al progetto “Italia-India: investire nel capitale umano” promosso dalle Camere di Commercio di Torino sulla base di una idea progettuale del nostro Ministero degli Affari Esteri.

Con questi programmi di formazione vengono formati laureati stranieri in Italia presso prestigiosi atenei italiani. Al contempo, gli stessi studenti svolgono periodi di stage presso le aziende italiane.

Questi progetti mirano a creare figure professionali inserite nei propri contesti di origine, rivolte alla collaborazione con le istituzioni e l’imprenditoria italiana.

L’accordo di programma con il Ministero degli Affari Esteri ha, al momento, prodotto la convenzione operativa per la realizzazione del sistema Extender.

Con il sistema Extender vengono diffusi, sul territorio italiano, i dati provenienti dalla rete diplomatico-consolare e dalle Camere di Commercio italiane all’estero, sulle opportunità d’affari e sulle gare d’appalto all’estero.

Dal 2006 ICE e Confindustria partecipano attivamente alla realizzazione del sistema Extender.

Il sistema camerale per i Balcani

La legge 21 marzo 2001, n. 84 reca disposizioni per interventi di ricostruzione, stabilizzazione e sviluppo dell’area balcanica.

Le risorse a disposizione per questi interventi sono ripartite tra il Ministero dello Sviluppo Economico per attività di promozione del sistema delle imprese di cooperazione allo sviluppo.

Unioncamere è stato individuato dalla legge come soggetto attuatore delle finalità di intervento del Ministero dello Sviluppo Economico.

Nel 2007 si sono avviati i progetti promossi dalle Camere di Commercio di Ascoli Piceno, di Firenze, di Salerno, di Pescara, di Ancona, di Rimini, del Centro Estero del Veneto e dell’Unioncamere Campania nell’area per un valore complessivo di Euro 2.500,00.

L’azione del sistema camerale negli otto paesi individuati dal Ministero dello Sviluppo Economico (Croazia, Serbia, Montenegro, Bosnia-Erzegovina, Macedonia, Albania, Romania e Bulgaria) si è ispirata ad alcune direttive di fondo impartite dal Ministero Stesso.

Si è voluto contribuire alla promozione di un quadro normativo ed organizzativo nell’area balcanica, rivolto al libero svolgimento delle attività imprenditoriali.

I progetti afferenti alla presene annualità hanno comportato, anche, diverse iniziative di formazione con particolare riguardo al trasferimento del know-how dei distretti industriali italiani.

9.6 Le camere di commercio italiane all'estero: una rete globale a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane*

Il sistema delle Camere di Commercio Italiane all'Estero (CCIE) è un network per la promozione del made in Italy sui mercati esteri costituito da organizzazioni, a base associativa imprenditoriale di natura bi-nazionale, nate e sviluppatesi tradizionalmente nei luoghi di maggiore presenza italiana nel mondo.

Attualmente le Camere di Commercio Italiane all'Estero sono 74³⁹, attive in 48 Paesi del mondo con 140 uffici e oltre 24.000 imprese associate, costituite per il 70 per cento da aziende locali interessate ad operare con l'Italia. Le CCIE dispongono di oltre 600 dipendenti, ai quali si aggiungono oltre 1.300 amministratori delle strutture camerali.

L'attività svolta dalle CCIE si caratterizza per i seguenti elementi:

- una forte capacità di comprensione ed analisi dei mercati internazionali, grazie al radicamento sui territori esteri e al legame con le comunità d'affari e le istituzioni locali;
- una particolare predisposizione al rapporto one-to-one con le aziende, che permette di rispondere con maggior efficacia alle esigenze di personalizzazione che oggi il mercato globale impone;
- una spiccata attitudine a lavorare con parametri di efficacia e di efficienza tipici di una struttura aziendale.

Questi aspetti rendono il contributo delle CCIE assai peculiare e pertanto particolarmente indicato e spesso necessario anche nella fase strategica di individuazione dei segmenti di mercato più promettenti per un'azienda che vuole operare sui mercati esteri.

Le tipologie di servizi offerti dalle CCIE riguardano prioritariamente:

- orientamento al mercato;
- aggiornamento e qualificazione delle competenze imprenditoriali;
- matching tra domanda e offerta delle imprese;
- assistenza tailor made alle imprese.



* Redatto da Pina Costa e Camilla Sala, Area Promozione, Sviluppo e Comunicazione, Assocamerestero.

³⁹ Di queste, 70 sono ufficialmente riconosciute dal Governo italiano tramite L. 518/70.

I servizi di orientamento al mercato sono volti a fornire agli imprenditori gli elementi conoscitivi funzionali all'inserimento nel mercato di interesse.

Informazioni su trend settoriali, normative vigenti in ambito fiscale, finanziario, doganale e legale, vengono erogate sia attraverso l'attività di appositi desk informativi presso le strutture camerali e la realizzazione di censimenti e studi di settore, sia attraverso l'organizzazione di seminari.

Nel 2007, nel quadro di questa attività, le CCIE hanno realizzato 279 seminari e/o eventi di informazione coinvolgendo in media 130 imprenditori per ciascuna attività svolta.

Orientamento al mercato

	Camere	Imprese	Iniziative	Media delle imprese servite da ciascuna iniziativa
Patto Andino e Centramerica	6	1.735	31	56
Asia	7	3.506	31	113
Australia	5	2.772	15	185
Europa	26	11.915	98	122
Mediterraneo	5	1.587	11	144
Mercosur	11	10.459	51	205
Nafta	10	4.183	42	100
Totale	70	36.157	279	130

Tavola 9.21

I servizi di aggiornamento e qualificazione delle competenze imprenditoriali hanno come obiettivo quello di rendere gli imprenditori maggiormente qualificati su tematiche specifiche.

Si tratta, in sintesi, di seminari e workshop organizzati per favorire lo scambio di know-how e approfondire argomenti già oggetto di attività di primo orientamento, come la disciplina contrattualistica locale e le opportunità di investimento nei differenti mercati.

Nel 2007, le CCIE si sono fatte promotrici di 313 iniziative formative a beneficio di 13.439 imprese, con una media di 43 soggetti coinvolti da ciascuna attività realizzata.

Aggiornamento e qualificazione delle competenze imprenditoriali

	Camere	Imprese	Iniziative	Media delle imprese servite da ciascuna iniziativa
Patto Andino e Centramerica	6	784	35	22
Asia	7	1.291	64	20
Australia	5	755	7	108
Europa	26	2.135	103	21
Mediterraneo	5	35	2	18
Mercosur	11	6.344	51	124
Nafta	10	2.095	51	41
Totale	70	13.439	313	43

Tavola 9.22

Il matching tra la domanda, rappresentata dalle esigenze delle imprese italiane e/o estere intercettate dalle CCIE, e l'offerta di prodotti e servizi che le controparti italiane e/o estere sono in grado di fornire costituisce, con una quota pari al 68 per cento, il core business delle attività promozionali.

Rientrano in questo ambito l'organizzazione di missioni imprenditoriali in Italia e all'estero, l'organizzazione di incontri B2B e la partecipazione alle principali manifestazioni fieristiche italiane e internazionali. Il supporto che le CCIE assicurano alle imprese con queste attività si sostanzia anche in azioni di follow up e gestione del business volte a rendere operativi e a consolidare eventuali contatti e/o accordi tra imprese stabiliti in queste occasioni.

Nel 2007, a fronte di 1.241 attività per la conclusione di partnership commerciali tra imprese, le CCIE hanno attivato contatti di business con 69.933 imprese.

Matching domanda-offerta delle imprese

	Camere	Imprese	Iniziative	Media delle imprese servite da ciascuna iniziativa
Patto Andino e Centramerica	6	4.621	68	68
Asia	7	17.336	126	138
Australia	5	6.676	131	51
Europa	26	22.052	480	46
Mediterraneo	5	2.379	54	44
Mercosur	11	6.685	165	41
Nafta	10	10.184	217	47
Totale	70	69.933	1.241	56

Tavola 9.23

Sono 92.367 le imprese che nel corso del 2007 hanno visto soddisfatte le loro esigenze tramite l'attività di assistenza.

L'attività di assistenza e consulenza fornita dalle CCIE viene effettuata in risposta a specifiche richieste delle imprese, sia avvalendosi di risorse interne alle strutture camerali, sia con il supporto di network di professionisti specializzati italiani ed esteri che lavorano sui mercati delle Camere.

Gli ambiti di assistenza vanno dall'individuazione di canali di vendita e distribuzione, all'analisi di mercato, alla diffusione di informazioni riguardo eventi fieristici.

Assistenza *tailor made* alle imprese

	Camere	Imprese	Iniziative	Media delle imprese servite da ciascuna iniziativa
Patto Andino e Centramerica	6	1.112	-	
Asia	7	8.544	-	
Australia	5	1.406	-	
Europa	26	56.281	-	
Mediterraneo	5	4.591	-	
Mercosur	11	11.643	-	
Nafta	10	8.790	-	
Totale	70	92.367	-	

Tavola 9.24

Camere

Complessivamente, attraverso le diverse azioni di informazione, formazione e di supporto alla conclusioni di affari, le CCIE hanno stabilito circa 200.000 contatti con imprese italiane ed estere interessate ad estendere il loro business oltre i confini nazionali, a fronte di circa 2.000 attività di promozione realizzate, con un aumento del 25 per cento rispetto al 2006.

A queste cifre sono da aggiungere i contatti on line generati nel corso dell'anno, che porterebbero, secondo alcune stime ancora in fase di elaborazione, il numero dei contatti a oltre 300.000.

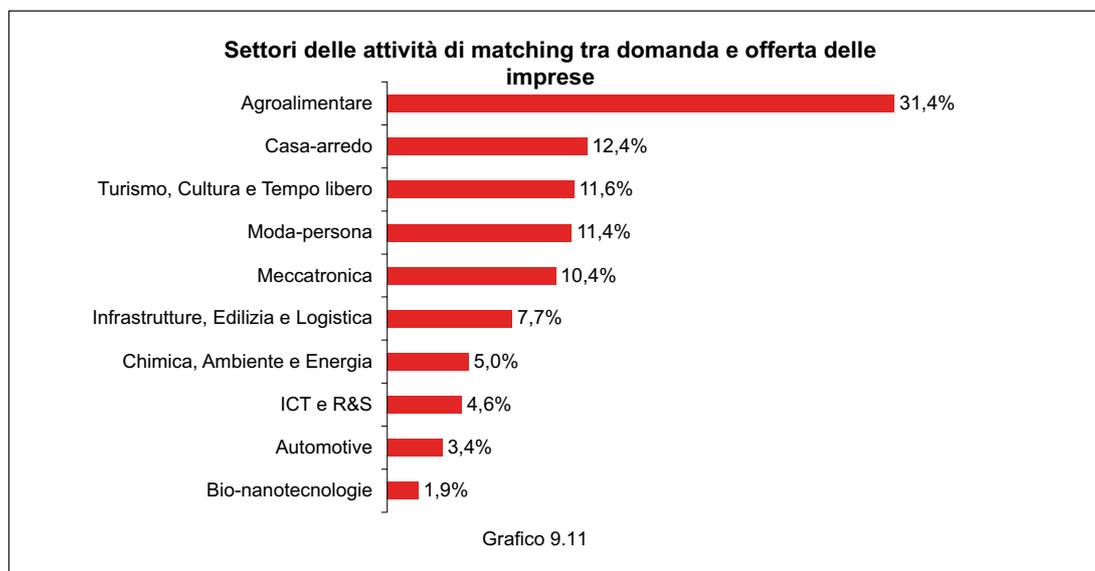


Per veicolare più efficacemente anche il contenuto innovativo del Made in Italy, le CCIE hanno puntato su tre modalità di intervento promozionale:

- la promozione integrata, attraverso progetti in grado di valorizzare in chiave di business il patrimonio economico, culturale e turistico dell'Italia. Questa modalità caratterizza oltre il 50 per cento delle attività svolte dalle CCIE;
- la promozione monosettoriale, attraverso la quale viene individuato un settore che per la sua particolare strategicità in un determinato Paese o innovatività rappresenta il fil rouge che tiene legate diverse iniziative promozionali;
- la promozione multimercato, dove viene sviluppato in più mercati un tema di rilevanza strategica per le imprese. Normalmente si tratta di progetti in settori ad alto valore aggiunto e fortemente innovativi, che riuniscono i mercati esteri più interessati a scambiare know-how con l'Italia. Questa tipologia di progetti realizzata da 54 CCIE ha coinvolto circa 20.000 soggetti imprenditoriali italiani ed esteri.

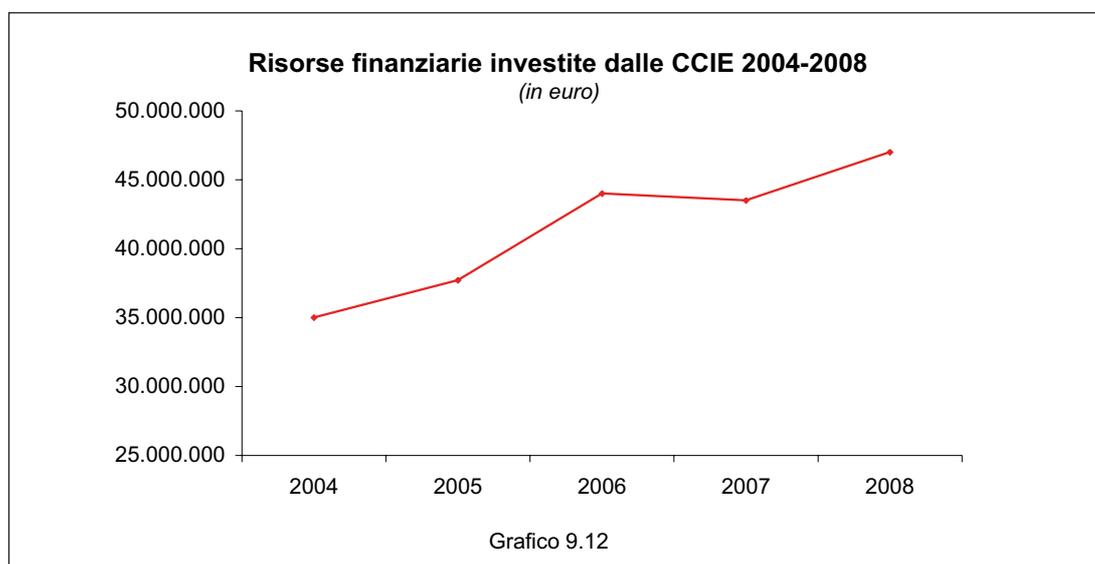
Per quanto riguarda i settori di attività, le CCIE hanno puntato con decisione sia sui tradizionali comparti del made in Italy – con una netta prevalenza dell'agroalimentare (31 per cento), seguito dal sistema abitare e dal turismo e tempo libero (12 per cento), dalla moda-persona (11 per cento) e dalla mecatronica (10 per cento, in forte

aumento rispetto al 3 per cento registrato nel 2006) – che sull'innovazione, sviluppando iniziative in settori a più elevato valore aggiunto, come le infrastrutture e la logistica (8 per cento rispetto al 2 per cento dello scorso anno), l'ICT e R&S e il comparto della chimica e ambiente (entrambi al 5 per cento) e le bio-nanotecnologie (2 per cento).



TREND DI ATTIVITÀ 2008

Il percorso di sviluppo dell'attività delle CCIE prosegue nel 2008, come testimoniato dall'incremento della quota finanziaria diretta alla realizzazione delle loro iniziative. Un percorso segnato da una forte crescita della spesa promozionale, passata dai circa 28 milioni di euro del 2000 ai quasi 54 milioni previsti per il 2008. Dei 54 milioni previsti nel 2008, oltre 47 milioni è la quota costituita da attività riconosciute dal Ministero dello Sviluppo Economico (già Ministero del Commercio Internazionale), cresciuta circa del 35 per cento solo nel periodo 2004-2008.



Le risorse finanziarie impiegate nella promozione nel 2008 sono destinate non solo al lancio di nuove iniziative, ma soprattutto al consolidamento dei risultati finora conseguiti, trasformando le opportunità di business offerte dai mercati internazionali in investimenti stabili e partnership commerciali più strutturate per le imprese italiane.

Le attività per l'anno in corso vedono le CCIE impegnate sia nell'attività di assistenza one-to-one alle imprese italiane ed estere in ogni fase del loro percorso di internazionalizzazione, sia nella promozione di progetti sempre più innovativi e competitivi in settori come le bio e nanotecnologie, l'industria aerospaziale, lo sviluppo di energia da fonti rinnovabili, realizzati servendo contemporaneamente più mercati. Il valore aggiunto di questa tipologia di iniziative si traduce nella capacità di favorire lo scambio di conoscenze e di *expertise* tra le realtà estere coinvolte e l'Italia, promuovendo così l'immagine di un Made in Italy di eccellenza anche in comparti ad alto contenuto tecnologico.

IL COORDINAMENTO STATO-REGIONI NELLE POLITICHE PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

di Angelo Di Stasi, Alessandro Dattilo, Ivana Sacco, Daniele Maddaloni*

1. Premessa

In tutti i Paesi ad economia avanzata le politiche di promozione e sostegno dell'internazionalizzazione hanno assunto un ruolo cruciale e strategico.

Ciò è ascrivibile in via prevalente al sempre più diffuso riconoscimento sul piano politico, oltre che su quello scientifico, del contributo alla crescita economica dato dalle esportazioni, dagli investimenti diretti esteri e da altre forme di espansione internazionale delle attività economiche d'impresa.

La questione dell'internazionalizzazione d'impresa ha acquisito una sua piena valenza politica, entrando nell'agenda del legislatore, dapprima agli inizi degli anni Ottanta con una forma di internazionalizzazione leggera, finanziando a tassi agevolati la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale (legge n. 394/81) che prevedono una presenza stabile all'estero dell'azienda. Soltanto ad inizio degli anni Novanta sono avvenuti i primi interventi di regolazione diretta e mirata del fenomeno.

Il giro di boa, infatti, avviene a seguito dell'emanazione della legge 24 aprile 1990, n. 100, con la quale per la prima volta in Italia viene introdotta una forma di sostegno agli investimenti delle imprese nazionali all'estero.

A partire dalla metà degli anni Novanta si avvia una riforma strutturale del sistema di supporto pubblico dell'internazionalizzazione quale leva di competitività delle imprese italiane.

Tale processo si sviluppa in un insieme di vincoli che derivano dall'appartenenza all'Unione Europea, all'Organizzazione Mondiale del Commercio e ad altre organizzazioni internazionali, il cui spirito economico si sostanzia nel tentativo di limitare forme dannose di competizione tra gli Stati negli aiuti alle imprese¹ (politica della concorrenza). Al tempo stesso l'evoluzione normativa viene influenzata da una politica commerciale volta a liberalizzare gli scambi con Paesi terzi e a rimuovere gradualmente le barriere che ostacolano il commercio internazionale.

2. Il decentramento amministrativo

L'impianto giuridico che regola il sistema italiano di sostegno pubblico all'internazionalizzazione è stato oggetto, come detto, di una profonda trasformazione dalla seconda metà degli anni novanta, che ha comportato un significativo decentra-

* Angelo di Stasi è direttore generale per le Politiche di Internazionalizzazione, Ministero dello Sviluppo Economico; Ivana Sacco è responsabile operativo della Task Force Internazionalizzazione, Ministero dello Sviluppo Economico; Daniele Maddaloni (ICE-Area Studi, Ricerche e Statistiche); Alessandro Dattilo è collaboratore del Ministero dello Sviluppo Economico.

¹ Si tratta di un esempio di problema di coordinamento internazionale di politiche che hanno effetti esterni ai Paesi nei quali vengono adottate (cfr. Rapporto Met, 2005, pag. 120). Ai sensi dell'ordinamento comunitario, le misure finanziarie volte a sostenere i processi di internazionalizzazione sono suscettibili di essere considerati aiuti di Stato (cfr. Trattato UE, art. 87, comma 1).

mento delle funzioni centrali a favore delle Regioni e degli Enti locali, in ragione della maggiore prossimità al cittadino e delle competenze acquisite in materia di sviluppo territoriale².

Il decentramento è stato introdotto con la prima legge Bassanini³, che ha posto sul piano amministrativo i tratti basilari del federalismo, intervenendo con decreti legislativi e delegando funzioni prima facenti capo al livello centrale, senza apportare modifiche all'assetto costituzionale (Costituzione invariata).

Sulla base del principio comunitario della sussidiarietà sono state conferite alle Regioni (e agli Enti locali) le funzioni relative alla promozione dello sviluppo economico a livello locale, mentre restavano escluse esplicitamente le competenze in materia di commercio estero e nonché la "cooperazione internazionale e l'attività promozionale all'estero di rilievo nazionale".

Come conseguenza del decentramento delle competenze e dello specifico ruolo ricoperto nella gestione degli interventi per favorire lo sviluppo del sistema produttivo, le Regioni si sono attivate soprattutto per promuovere all'estero l'offerta produttiva locale, fornire informazioni, promuovere gli investimenti e la collaborazione industriale e commerciale, operando sia tramite le reti nazionali all'estero (ICE, Sistema Camerale), sia istituendo apposite "agenzie di sviluppo regionale".

In definitiva, anche a Costituzione invariata, il quadro emergente dalla riforma amministrativa avviata dalla legge Bassanini, appare caratterizzato da gradi di de-regulation sempre più elevati e da un ampliamento dell'autonomia delle Regioni.

3. La riforma del titolo V della Costituzione

Nell'ambito del decentramento amministrativo avviato dalla Legge Bassanini, al Governo regionale sono state attribuite le sole funzioni di promozione e di supporto allo sviluppo dei rispettivi sistemi economico-produttivi, senza alcuna attribuzione nella materia del "commercio estero", riservata allo Stato⁴.

Il radicamento nella competenza del Governo centrale di tutte le attività che riguardavano il supporto alle operazioni di internazionalizzazione, trovava una sola eccezione nelle azioni di sostegno dei sistemi produttivi locali⁵.

Questo sistema è stato interamente riconfigurato nel 2001 quando, dopo oltre mezzo secolo dalla sua entrata in vigore (1948), la Costituzione italiana ha subito un profondo processo di revisione, che ha riguardato l'intero titolo V della sua Parte II (ordinamento dello Stato e degli altri enti territoriali).

La legge che ha realizzato tale disegno di revisione⁶ ha affermato il fondamentale principio secondo cui "alle Regioni spetta potestà legislativa con riferimento ad ogni materia non espressamente riservata alla legislazione dello Stato", capovolgendo un vecchio principio secondo cui era lo Stato ad esercitare una potestà legislativa di carattere residuale, rispetto a tutte quelle materie non espressamente riservate alle Regioni⁷.

² Queste stesse dinamiche, in via generale, si sono verificate nei principali Paesi europei.

³ L. n. 59 del 15 marzo 1997.

⁴ Legge 15 marzo 1997 n. 59, art. 1, co. 3, lett. a.

⁵ Limitatamente a questo settore, infatti, il d.lgs. 112/1998 (attuativi della legge Bassanini) attribuiva alle Regioni la funzione di sostegno dei comparti economico-produttivi di "scala locale", relativamente alla concessione di agevolazioni, contributi, sovvenzioni, e quant'altro potesse contribuire allo sviluppo dell'internazionalizzazione degli stessi.

⁶ L. cost. n. 3/2001.

⁷ Indicate per le Regioni a Statuto Ordinario nella vecchia formulazione dell'art. 117 Cost., per quelle a Statuto Speciale, dai rispettivi Statuti.

Alla potestà legislativa centrale sono state riservate, inter alia, le materie della politica estera e dei rapporti internazionali (compresi quelli con l'UE) dello Stato, mentre per un'altra serie di materie, pur essendo attribuita potestà legislativa alle Regioni, allo Stato è stato comunque riservato il compito di determinarne i principi fondamentali. In altre parole, le leggi statali delineano il quadro principale, lasciando alle leggi regionali la normazione di dettaglio.

Tra queste materie, si annoverano:

- *i rapporti internazionali e con l'UE delle Regioni;*
- *il commercio con l'estero.*

Lo spostamento dal livello centrale di queste due competenze ha fatto assumere alle Regioni un ruolo cruciale nei processi di internazionalizzazione del territorio italiano, non solo in termini economico-produttivi.

Non essendo sempre ben evidente il punto di collegamento tra la legge statale - tenuta come accennato a definire i principi fondamentali - e la legge regionale, la Conferenza Stato-Regioni ha assunto un ruolo elettivo nella negoziazione politica tra le Amministrazioni centrali e il sistema delle autonomie regionali, al fine di coordinare l'esercizio delle rispettive competenze, secondo un principio di leale collaborazione tra le istituzioni interagenti.

L'articolazione su molteplici livelli delle attività di sostegno ai processi di internazionalizzazione delle imprese, richiedono l'attivazione di procedure e strumenti per evitare sovrapposizioni, duplicazioni e frammentazioni delle iniziative, con il rischio di utilizzo inefficiente delle risorse disponibili.

A livello regionale, al fine di razionalizzare la presenza dei diversi organismi sul territorio e creare un unico punto di erogazione dei servizi, riguardante tutti gli aspetti dell'internazionalizzazione, riunendo i principali enti sotto un unico tetto, già nel 1998 fu prevista la costituzione di Sportelli regionali per l'internazionalizzazione (Sprint).

L'attività di queste strutture, anche dopo l'istituzionalizzazione del principio comunitario della sussidiarietà associato alla riforma costituzionale avviata nel 2003, è stata molto disomogenea, sia per le scelte strategiche delle amministrazioni partner dello sportello, sia perché la domanda di strumenti finanziari e servizi reali delle imprese è stata molto differenziata.

Di qui l'importanza di far seguire alla riforma dell'ordinamento delle Regioni e degli Enti locali, l'adozione di efficaci modelli di coordinamento Stato-Regioni.

4. Un modello di coordinamento Stato-Regioni

L'obiettivo di introdurre l'internazionalizzazione tra le priorità delle politiche di sviluppo delle Regioni Obiettivo 1 (Basilicata, Calabria, Campania, Puglia, Sardegna, Sicilia e Molise) ha spinto, a suo tempo, la Direzione Generale Politiche per l'Internazionalizzazione dell'allora Ministero del Commercio Estero a realizzare "Italia Internazionale: sei Regioni per cinque Continenti", il progetto operativo (PO) di assistenza tecnica co-finanziato dal Fondo Europeo di Sviluppo Regionale (FESR) nell'ambito del PON ATAS 2000-2006.

La gestione del PO è stata affidata alla Task Force Internazionalizzazione, identificata quale centro di coordinamento delle diverse iniziative di internazionalizzazio-

ne promosse sul territorio ed esempio di gestione operativa improntata ai principi di efficacia ed efficienza dell'azione pubblica⁸

L'assistenza tecnica è stata indirizzata, da un lato, verso l'integrazione/coordinamento degli interventi per l'internazionalizzazione previsti a livello nazionale e locale e, dall'altro, nell'identificazione, in affiancamento alle Amministrazioni regionali, degli interventi in favore delle Pmi realizzabili utilizzando le risorse comunitarie e nazionali.

A tal fine è stato necessario favorire l'introduzione di interventi di sostegno del sistema produttivo, compatibili con la normativa comunitaria in materia di fondi strutturali promuovendo, al contempo, la realizzazione di misure ad hoc per l'internazionalizzazione delle Regioni Obiettivo 1, complementari rispetto agli strumenti esistenti.

Il primo contributo offerto in tal senso può essere individuato nello Studio sui regimi di Aiuto per l'internazionalizzazione delle Pmi⁹, realizzato nel 2003 dagli esperti della Task Force del Ministero ed utilizzato dalle Regioni quale vademecum per la progettazione di interventi ammissibili secondo quanto previsto dalla regolamentazione comunitaria in materia di concorrenza.

A tale contributo ha fatto seguito una costante attività di assistenza tecnica finalizzata al superamento della frammentazione degli interventi e all'adozione di strumenti metodologici e di sostegno al sistema economico e produttivo delle Regioni Obiettivo 1. Il supporto degli esperti localizzati presso i sei Presidi regionali per l'Internazionalizzazione ha favorito l'introduzione nelle strategie regionali di schemi programmatici unitari quali i Programmi Regionali per l'Internazionalizzazione (PRINT)¹⁰ ed i Progetti-Paese, identificati nel Quadro Strategico Nazionale 2007-2013 quali "best practices" da diffondere e, laddove già esistenti, implementare, in modo da rafforzare l'integrazione ed il coordinamento tra gli interventi nazionali e quelli regionali.

L'adozione dei PRINT ha permesso alle Regioni di utilizzare in maniera sinergica le risorse dei Programmi operativi regionali e le risorse regionali e nazionali per l'internazionalizzazione, di individuare e selezionare le iniziative di promozione dell'internazionalizzazione, monitorando i risultati ottenuti dai diversi operatori e soggetti istituzionali coinvolti¹¹.

I Progetti Paese, selezionati dalle Regioni col supporto degli esperti dei Presidi, hanno permesso di concentrare le risorse regionali verso selezionate aree estere, identificate in relazione alle specificità del territorio regionale, favorendo e stimolando l'avvio di processi di internazionalizzazione da parte delle Pmi¹².

Per garantire l'efficacia dei PRINT e dei Progetti-Paese, rendendo possibile la fruibilità dei dati e delle informazioni rilevanti sulle iniziative intraprese a livello

⁸ La TFI ha gestito i processi di valutazione, controllo e monitoraggio degli interventi mediante un sistema di qualità ispirato ai principi dello standard internazionale UNI EN ISO 9001:2000. Nell'ottica di semplificare e velocizzare la gestione di alcuni processi, ritenuti maggiormente sensibili, si è proceduto ad una loro progressiva informatizzazione, mediante la progettazione e realizzazione di un software per il controllo di gestione denominato "Programma di Gestione TFI".

⁹ Regimi di Aiuto per l'Internazionalizzazione delle Pmi in area Obiettivo 1, 25 settembre 2003, reperibile sul sito web www.mincomes.it.

¹⁰ Linee Guida realizzate per l'elaborazione e la gestione del Programma Regionale per l'Internazionalizzazione, UTI MAE-TFI MAP, PON ATAS 2000-2006, Misura I.2, 27 maggio 2005, consultabile sul sito www.mincomes.it.

¹¹ "Studio Multiregionale sull'Attrattività" elaborato dal Gruppo di Lavoro coordinato dal Prof. U. Triulzi nell'ambito del Progetto SFIDE – PON ATAS Ob. 1 2000-2006, Misura II.2 Azione 5.5 – FSE.

¹² v. nota precedente.

locale e/o sui progetti già in corso di finalizzazione, gli interventi di supporto tecnico e coordinamento sono stati indirizzati a:

- rafforzare le capacità di individuazione ed implementazione degli strumenti per l'internazionalizzazione delle imprese in una logica di gestione degli interventi per progetti territoriali;
- assicurare la continuità nei processi di rilevazione, classificazione e gestione delle informazioni territoriali rilevanti, garantendone la trasferibilità sul Portale per l'internazionalizzazione¹³;
- supportare lo sviluppo di servizi per l'internazionalizzazione innovativi e adeguati alle esigenze espresse a livello territoriale;
- sviluppare la conoscenza delle informazioni tra gli attori responsabili dello sviluppo economico territoriale.

Entrambi i modelli, coordinati a livello centrale e sviluppati secondo le propensioni territoriali, hanno contribuito ad aumentare l'efficiente utilizzo delle risorse finanziarie lungo linee d'intervento "Paese/Settore", riducendo così il rischio di dispersione tipico delle iniziative tradizionali e migliorando l'offerta coordinata di prodotti e/o servizi.

Nel loro complesso, gli interventi realizzati hanno favorito il consolidamento del rapporto di proficua collaborazione con le Regioni, evidenziando la necessità di "fare sistema", in modo da scongiurare sprechi e sovrapposizioni.

5. L'azione di coordinamento ed assistenza tecnica nel Progetto Operativo "Sei regioni per cinque continenti"

A seguito dell'approvazione, da parte della Commissione Europea, del quadro comunitario di sostegno (QCS) per gli interventi strutturali comunitari nelle regioni interessate dall'obiettivo 1 (decisione del 1 agosto 2000) e successiva adozione del Programma Operativo Nazionale di Assistenza Tecnica e Azioni di Sistema (PON ATAS)¹⁴ Misura generale 1.2, ASSE 1, il Ministero del Commercio Estero ha dato avvio alla progettazione degli interventi di assistenza tecnica finalizzati a favorire il processo di internazionalizzazione dei sistemi economico – produttivi delle Regioni in ritardo di sviluppo.

"Italia Internazionale: sei Regioni per cinque Continenti – Secondo stralcio" ha inteso accrescere la capacità di programmazione e di attuazione delle strategie regionali in materia di internazionalizzazione, stimolando l'inserimento dell'internazionalizzazione quale priorità delle politiche di sviluppo regionale.

¹³ Il portale per l'internazionalizzazione, realizzato in collaborazione con l'ICE, costituisce un efficace strumento di "e-governement" a servizio delle imprese; l'implementazione, tutt'ora in corso, della piattaforma multimediale sarà orientata al coordinamento delle attività d'internazionalizzazione intraprese dalle singole Regioni e permetterà l'utilizzo di servizi innovativi ed il trasferimento delle best practices individuate a livello locale.

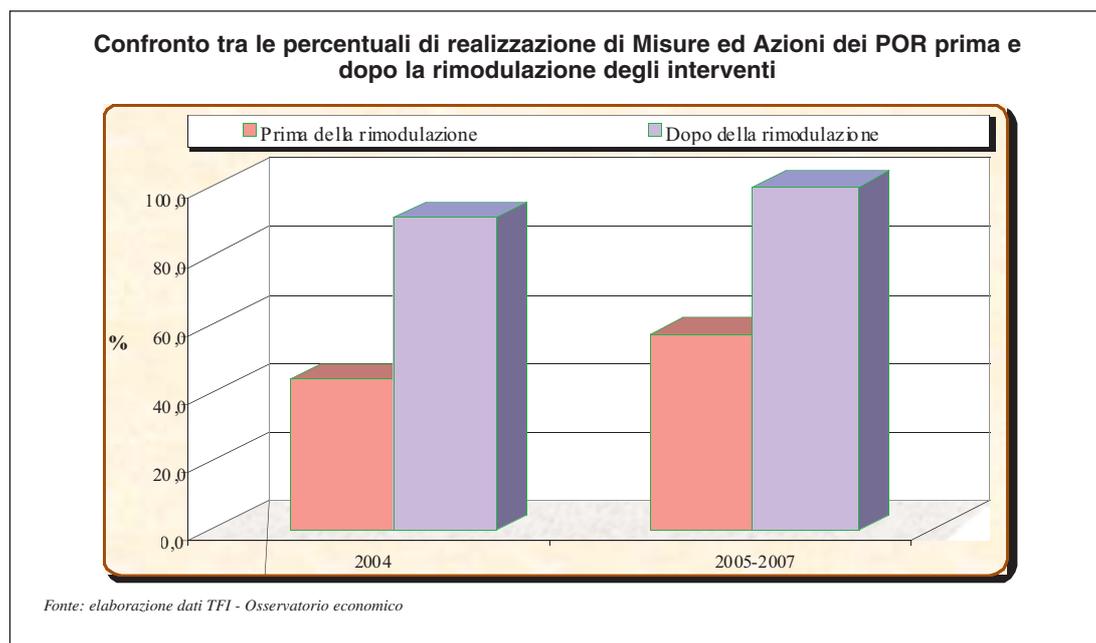
¹⁴ Con Decisione Comunitaria del 22 marzo 2001 viene adottato il PON ATAS 2000-2006 che persegue il fine di "contribuire al conseguimento di risultati in termini di soddisfacimento dei bisogni di soggetti istituzionali coinvolti nel processo di programmazione degli interventi cofinanziati dai fondi strutturali".

Gli interventi si sono dunque focalizzati sul miglioramento della capacity building¹⁵ proponendo un modello di collaborazione e concertazione, basato su un approccio bottom up, in cui il Ministero del Commercio Internazionale ha sostenuto tecnicamente la pianificazione e l'attuazione degli interventi condivisi con le Regioni.

Le valutazioni indipendenti realizzate nel corso del Progetto ed i giudizi espressi dalle Amministrazioni regionali confermano che il PO ha realizzato delle azioni innovative che hanno permesso il trasferimento del know-how necessario per affrontare organicamente i processi di internazionalizzazione, stimolando la concertazione ed ottimizzando la gestione di una materia che richiede competenze specifiche diverse.¹⁶

L'attività dei Presidi territoriali ha favorito un'utilizzazione più efficiente e coerente dei fondi previsti dalla programmazione operativa regionale permettendo l'approfondimento dei temi relativi alla scelta dei settori strategici in cui intervenire e dei Paesi esteri con i quali stabilire relazioni economico – produttive, fornendo le informazioni tecniche essenziali per orientare le Amministrazioni nell'adozione di mirate scelte strategiche, suggerendo percorsi in grado di esaltare le peculiarità territoriali, valorizzando le potenzialità di sviluppo internazionale dei sistemi produttivi locali.¹⁷

Il rapporto di collaborazione Stato-Regioni ha inoltre contribuito a configurare l'Internazionalizzazione tra le priorità strategiche per lo sviluppo economico produttivo delle regioni Obiettivo 1; riprova ne sia l'elevato numero di atti regionali rilevanti ai fini dell'attuazione dei POR¹⁸ adottati dalle varie Amministrazioni attraverso il supporto specialistico degli esperti del Ministero.¹⁹



¹⁵ Vedi in particolare i Programmi Annuali per l'Internazionalizzazione, il supporto offerto per la rimodulazione delle Misure previste nei diversi Programmi Operativi regionali, la realizzazione dei PRINT e dei Progetti Paese.

¹⁶ Vedi Rapporto di Valutazione/Analisi di efficacia ed efficienza del PO, dicembre 2007, consultabile sul sito www.mincomes.it.

¹⁷ Studio "Un modello di supporto alla governance dei processi di internazionalizzazione delle Regioni Ob. 1" febbraio 2007, TFI, disponibile sul sito www.mincomes.it.

¹⁸ Ci si riferisce in particolare a leggi regionali, delibere di Giunta, decreti regionali, bandi e/o avvisi di gara pertinenti all'attuazione delle misure contenute nei programmi operativi regionali.

¹⁹ V. Rapporto Annuale di Esecuzione 2007 - Ministero dello Sviluppo Economico.

Il coordinamento centrale ed il costante coinvolgimento delle Regioni nello sviluppo di modelli di internazionalizzazione condivisi con il sistema delle imprese ha permesso la realizzazione di Azioni di tutoraggio multiregionale²⁰, con particolare riferimento ad interventi volti alla creazione di raggruppamenti omogenei di imprese in aggregazioni di filiera per lo sviluppo di relazioni economico - commerciali con i paesi del Mediterraneo e dei Balcani²¹.

L'attività di affiancamento nella definizione del percorso di internazionalizzazione si è basata su una capillare azione di informazione/diffusione delle opportunità di sviluppo competitivo negli ambiti territoriali/settoriali coerenti con la vocazione internazionale delle Regioni Obiettivo 1 e sulla condivisione degli obiettivi e dei contenuti progettuali al fine di realizzare interventi di "sistema" tali da focalizzare l'interesse di più partner.

6. La valutazione dell'esperienza: punti di forza e di debolezza

Le nuove competenze in materia di rapporti internazionali e le complessità intrinseche nello stesso governo delle politiche per l'internazionalizzazione del sistema produttivo regionale hanno inizialmente condizionato l'efficacia degli interventi di assistenza tecnica realizzati sul territorio.

Altri elementi di debolezza sono stati riscontrati nel frequente turn over elettorale, dal quale è scaturita la necessità di rimodulare la tipologia di assistenza tecnica degli esperti in funzione delle strategie perseguite dai nuovi interlocutori regionali e nella frammentazione delle competenze, anche a livello centrale.

L'approvazione di una Convenzione con il Ministero dell'Economia e delle Finanze, avvenuta nel luglio del 2003, con l'assegnazione all'allora Ministero delle Attività Produttive di una gestione completamente autonoma del PO e la progressiva determinazione, anche a livello locale, di centri decisionali unici in materia di internazionalizzazione produttiva, ha consentito di rendere più efficace l'azione di internazionalizzazione delle Regioni Obiettivo 1, determinando il sensibile miglioramento dell'attività di coordinamento e di affiancamento svolta dal Ministero.

Il metodo di lavoro partenariale, costruito tramite un approccio day by day, ed un'azione di sistema coordinata a livello centrale, orientata al rilancio competitivo del sistema produttivo del Mezzogiorno, hanno permesso l'impostazione di una strategia di medio termine condivisa con le Regioni ed i rispettivi sistemi produttivi

Al fine di rispondere ad una precisa richiesta proveniente dal territorio la TFI ha deciso, durante la rimodulazione del Progetto Operativo, di aumentare le risorse (umane e finanziarie) destinate all'affiancamento regionale, rafforzando il rapporto di proficua collaborazione attivato con le Regioni

L'affiancamento tecnico è risultato particolarmente gradito alle Amministrazioni regionali, in particolare, per due ordini di ragioni:

- *perché ha permesso di "traghetare" anche i sistemi regionali verso l'attivazione dei sistemi organizzativi e decisionali previsti in ambito comunitario;*

²⁰ *Trattasi di azioni realizzate in collaborazione con la Società pubblica per le imprese all'estero (SIMEST) volte a sostenere le imprese nell'acquisizione delle competenze necessarie per intraprendere un percorso di internazionalizzazione fornendo alle Regioni modelli concreti di sviluppo economico - produttivo.*

²¹ *La Tunisia per gli studi relativi all'"Ortofrutta", l'Algeria per l'"Ittico", la Turchia per la "Moda", la Serbia per il "Legno" e il Marocco per l'"Aeronautica".*

- *per aver supportato le Regioni nella progettazione ed attuazione di interventi innovativi volti a favorire l'internazionalizzazione delle imprese, in linea con la normativa comunitaria sugli Aiuti di Stato.*

Il quotidiano rapporto instauratosi tra gli esperti del MCI e le amministrazioni regionali, seppur condizionato dai mutevoli assetti politico-istituzionali, ha permesso di intervenire a supporto delle nuove competenze determinate dalla riforma costituzionale, in particolare attraverso l'apporto di risorse umane in affiancamento ai centri decisionali delle Regioni²².

Dall'esperienza maturata e dalle lezioni apprese emerge la necessità di accompagnare le Pmi dall'ideazione del progetto fino all'avvio e consolidamento del nuovo modello di business internazionale, attraverso tempi e modalità maggiormente definite e strumenti, anche finanziari, in grado di colmare le carenze individuate.

La crescita del grado di competitività del sistema imprenditoriale dipende infatti dall'attivazione di interventi in grado di incidere sia sul fattore dimensionale del tessuto produttivo che sulle stesse capacità e strategie imprenditoriali, affinché le Pmi acquisiscano le competenze tecniche necessarie per affrontare l'aspra competizione internazionale.

E' necessario quindi implementare interventi di animazione territoriale che stimolino processi di aggregazione d'impresa sulla base di progetti condivisi da un ampio partenariato, selezionati accuratamente e sostenuti mediante la strumentazione, nazionale e locale, di incentivazione e supporto tecnico.

Appare d'altronde fondamentale, per proseguire nel percorso intrapreso, evitando la possibile dispersione delle iniziative locali, garantire il trasferimento continuo di informazioni rilevanti in merito alle attività internazionali condotte dalle diverse Regioni, affiancando le imprese e coordinando gli interventi regionali in un'ottica di Sistema Paese.

Sintesi dei punti di forza del Progetto Operativo

Modello di collaborazione e concertazione fra Ministero e Regioni: la costituzione della Task Force per l'Internazionalizzazione (TFI) ha permesso la condivisione degli interventi realizzati e la definizione di strategie coerenti con gli obiettivi perseguiti dal Ministero in favore dell'internazionalizzazione grazie alla presenza costante di esperti sui territori regionali;

Centro di coordinamento degli interventi realizzati nelle Regioni Obiettivo 1: l'attività di raccordo con gli altri enti ed istituzioni competenti in materia di internazionalizzazione è stata realizzata attraverso il potenziamento degli SPRINT e la realizzazione di interventi secondo un'ottica di "sistema Paese" con l'adozione della metodologia di programmazione dei PRINT;

Trasferimento competenze specialistiche in materia di internazionalizzazione dei sistemi economico-produttivi: il supporto specialistico della TFI ha permesso la sperimentazione di interventi d'internazionalizzazione di natura complessa in favore della riqualificazione dei sistemi economico – produttivi delle Regioni Obiettivo 1 grazie alla realizzazione di azioni di tutoraggio mirate;

²² Tra gli interventi più significativi: rimodulazione delle Misure per l'internazionalizzazione, previste dai Programmi Operativi Regionali (POR), stesura dei Piani Regionali di Internazionalizzazione (PRINT) e dei Progetti Paese, realizzazione di azioni di tutoraggio multiregionali e di un portale web al fine di offrire strumenti innovativi a supporto delle imprese e degli enti locali.

Mantenimento del controllo strategico attraverso la gestione diretta dell'organismo di assistenza tecnica costituito all'interno dell'Amministrazione;
Sistema di gestione ispirato ai principi gestionali dello standard internazionale UNI EN ISO 9001:2000.

7. Considerazioni finali

La riforma amministrativa e la riforma costituzionale determinano il pieno riconoscimento giuridico nell'ambito del nostro ordinamento del principio di sussidiarietà, emerso nella produzione normativa e nella giurisprudenza comunitaria.

Si osserva un ruolo sempre più preponderante delle Regioni e delle autonomie locali nel promuovere l'internazionalizzazione delle imprese e dei territori.

Affinché il policentrismo accentuatosi per effetto delle riforme predette, sviluppi gli effetti desiderati (in particolare, la maggiore sintonia rispetto alle concrete esigenze avvertite dai governati) è necessario favorire il sorgere di sinergie tra i diversi attori coinvolti. L'esperienza "Italia Internazionale: sei Regioni per cinque Continenti" rappresenta un'importante prova per le istituzioni centrali, chiamate a lavorare a stretto contatto, da un lato, con il sistema istituzionale comunitario, dall'altro, con il sistema regionale e delle autonomie locali.

Nei lavori dei Tavoli preparatori alla definizione del Quadro di Sostegno Nazionale, in particolare del Tavolo VIII dedicato alle politiche di internazionalizzazione ed attrazione degli investimenti, sono state condivise tra le Amministrazioni Centrali e le Regioni Italiane le esigenze di accompagnamento dei processi di internazionalizzazione delle imprese anche al fine di guidare tali processi per limitare i fenomeni di delocalizzazione selvaggia che inevitabilmente depaupererebbero l'economia di regioni già in sofferenza.

Il riconoscimento dell'Internazionalizzazione tra le priorità (Priorità 9) delle politiche di sviluppo nella prossima programmazione dei Fondi Strutturali, ha permesso l'introduzione nei Programmi Operativi Regionali (POR) e nei più rilevanti Programmi Operativi Nazionali (PON Governance e PON Ricerca e Competitività) di strumenti di sostegno alle politiche di internazionalizzazione ed attrazione degli investimenti.

Il nuovo ciclo di programmazione si caratterizza per un intenso sforzo di coordinamento ed integrazione tra la politica ordinaria e la politica aggiuntiva perseguita con le risorse dei Fondi Strutturali Comunitari. Attraverso la Programmazione regionale unitaria²³, che mette a sistema le risorse comunitarie e le risorse nazionali destinate al sostegno delle aree sottoutilizzate (FAS), si è raggiunto l'obiettivo di concentrare le risorse su priorità identificate, coordinando l'impegno delle Amministrazioni in un'ottica di maggiore semplificazione degli strumenti.

²³ Delibere CIPE luglio, dicembre 2007 e marzo 2008.

Tavola. 1 – Evoluzione della legislazione sull'internazionalizzazione

Riferimento normativo	Materia
Legge del 24 maggio 1977, n. 227	Finanziamento agevolato dei crediti all'export
Legge del 29 luglio 1981, n. 394	Programmi di penetrazione commerciale
Legge 26 febbraio 1987, n. 49	Costituzione di imprese miste nei PVS
Legge 24 aprile 1990, n. 100	Sostegno agli investimenti esteri delle imprese
Legge del 20 ottobre 1990, n. 304	Partecipazione a gare internazionali
Legge del 9 gennaio 1991, n. 19	Legge sulle aree di confine
Legge del 26 febbraio 1992, n. 212	Progetti di collaborazione internazionale
Legge del 15 marzo 97, n. 59	Legge Bassanini
D.lgs. del 31 marzo 1998, n. 143	Attuazione delle deleghe ex L. 59/97
L. Cost. del 18 ottobre 2001, n. 3	Revisione del titolo V della Costituzione
Legge del 31 marzo 2005, n. 56	Coordinamento soggetti pubblici
Legge del 14 maggio 2005, n. 80	Competitività

Fonte: elaborazione degli autori

Delibere di adozione Programmi Regionali per l'Internazionalizzazione PRINT

Deliberazione della Giunta Regionale n. 7 del 5 gennaio 2005 di approvazione del PRINT, allegato al DAPEF Regionale Basilicata

Deliberazione della Giunta regionale (D.G.R.) n. 1094 del 18 luglio 2006 e D.G.R. n. 1750 del 28 novembre 2006 di approvazione del documento di Strategia regionale per l'elaborazione del Piano Regionale per l'Internazionalizzazione (PRINT Puglia) 2006-2013

Deliberazione della Giunta della Regione Autonoma Sardegna (Del. n° 1-2 del 10.1.2006), recante disposizioni sul processo di articolazione del PRINT Sardegna

L.R. Siciliana n.20 del dicembre 2005 e Delibera di Giunta n. del 13.02.2006 di approvazione del Programma Regionale per l'Internazionalizzazione - PRINT Sicilia

L'INCREMENTO DELLA QUALITA' DEI PRODOTTI ESPORTATI DALLE PMI: I RISULTATI DELL'INDAGINE FEDEREXPORT

di Francesca G.M. Sica e Susanna Armani*

I consorzi export¹ sono costituiti da piccole e medie imprese² presenti su tutto il territorio nazionale, con prevalenza nelle aree a più forte industrializzazione. La loro finalità è di compensare nel processo di internazionalizzazione i limiti della piccola dimensione propri delle imprese associate, attraverso l'utilizzo di economie di scala, la diversificazione del rischio e la promozione di iniziative durevoli di penetrazione commerciale. Il "valore aggiunto" dell'aggregazione consiste nella possibilità di raggiungere mercati più lontani e di essere presenti contestualmente su più mercati:

Vantaggi dell'appartenenza al consorzio export:

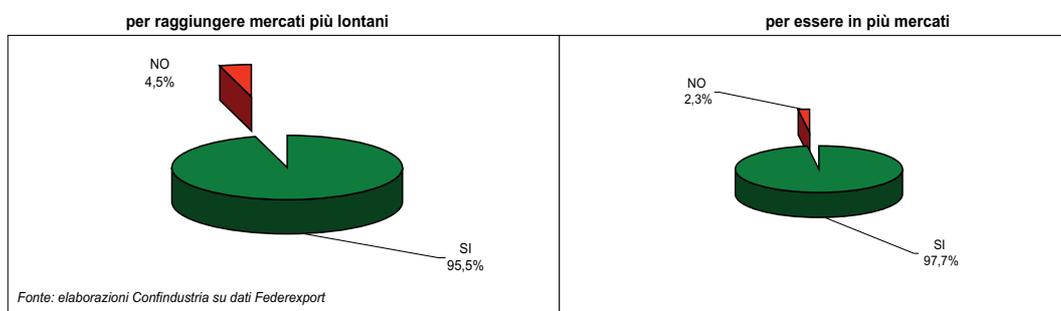
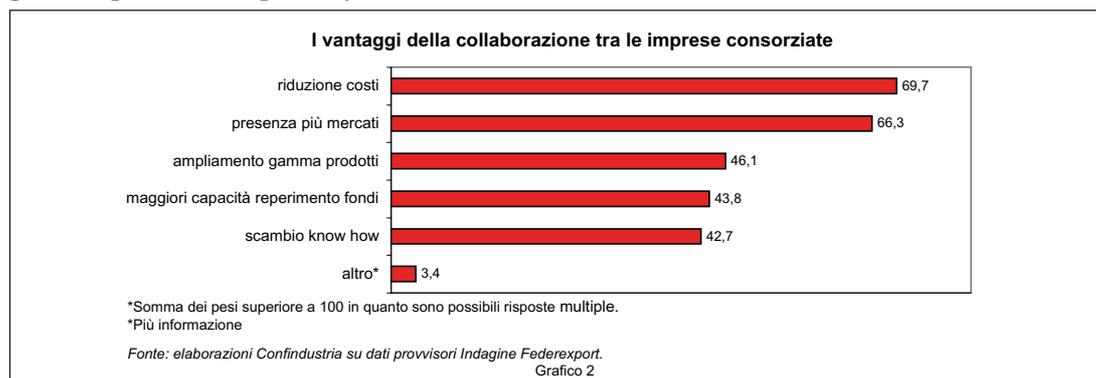


Grafico 1

L'appartenenza al consorzio crea sinergie tra le imprese e vantaggi quantificabili nell'ordine in: riduzione dei costi, presenza in più mercati, ampliamento della gamma dei prodotti tramite integrazione produttiva verticale (tra più imprese), maggiore capacità di reperire fondi, scambio di know how.



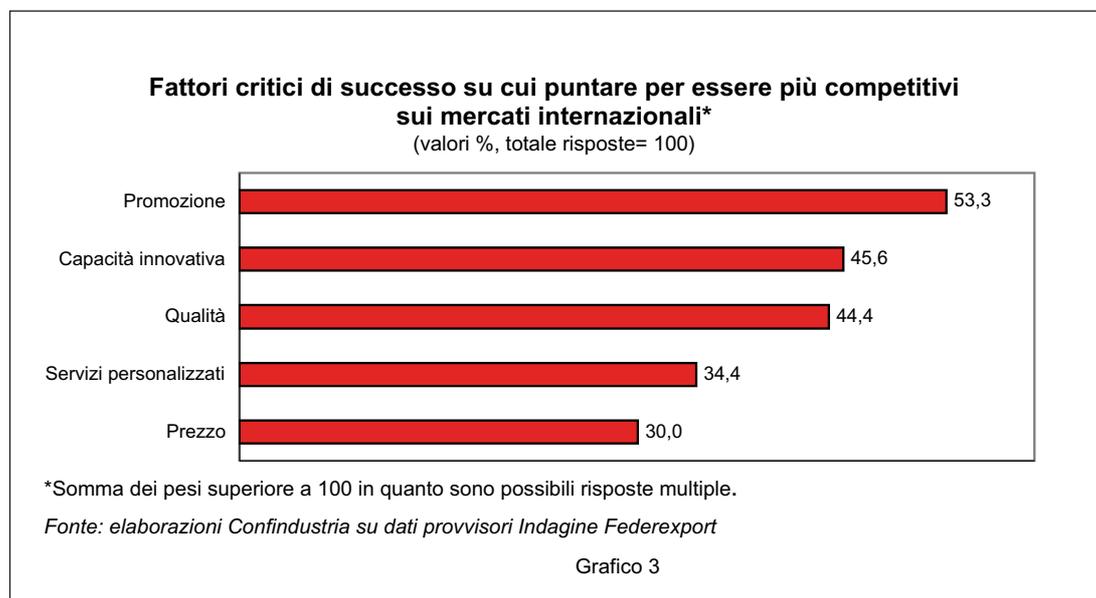
* Francesca G.M. Sica (Confindustria) e Susanna Armani (FEDEREXPORT). Un ringraziamento particolare a Eleonora Lupi per il supporto nella fase di elaborazione dei risultati dell'indagine.

¹ La nozione di consorzi per il commercio estero (consorzi export) è contenuta nella legge 21 febbraio 1989, n. 83 che all'art.1 cita: "Si considerano consorzi per il commercio estero i consorzi e le società consortili, anche in forma cooperativa (...) che abbiano come scopi sociali esclusivi, anche disgiuntamente, l'esportazione dei prodotti delle imprese consorziate e l'attività promozionale necessaria per realizzarla; a tali specifici scopi può aggiungersi l'importazione delle materie prime e dei semilavorati da utilizzarsi da parte delle imprese stesse".

² Definite in base alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione di piccole e medie imprese (G.U. 12 ottobre 2005, n. 238, del D.M. MAP 18 aprile 2005)

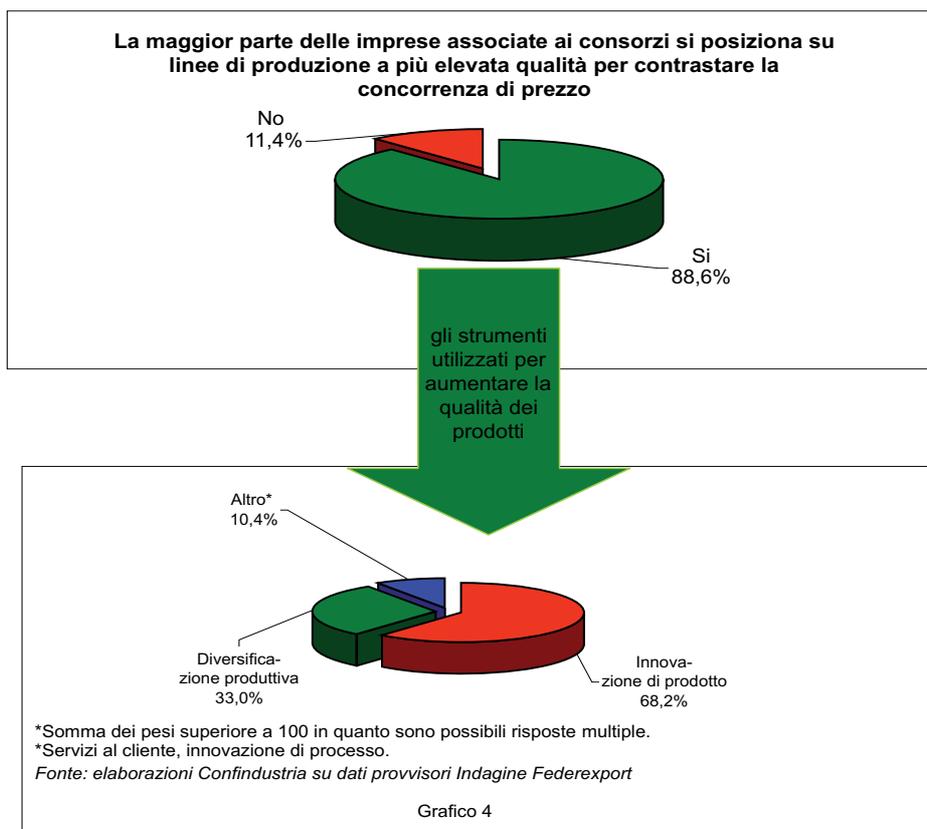
Il monitoraggio del sistema FEDEREXPORT viene svolto tramite un'indagine censuaria annuale «La vocazione all'export del sistema consortile», sulla base di un questionario elettronico composto da due parti: la prima, più consistente in termini di numero, è costituita da domande che si ripetono ogni anno per seguire l'evoluzione nel tempo dei consorzi in base ad alcune caratteristiche strutturali (Anagrafica; fatturato; numero di imprese; servizi a supporto dell'internazionalizzazione etc.); la seconda parte varia da un anno all'altro per approfondire un tema di interesse.

L'edizione 2008 ha dedicato una sezione al ruolo della qualità dei prodotti indicato dai consorzi stessi come uno dei fattori chiave per il successo sui mercati internazionali. Contrariamente alle attese, il prezzo è risultato il fattore meno rilevante in un contesto fortemente competitivo. Dopo la promozione, al primo posto in quanto mission dei consorzi, vengono indicati la capacità innovativa, la qualità dei prodotti e i servizi personalizzati.

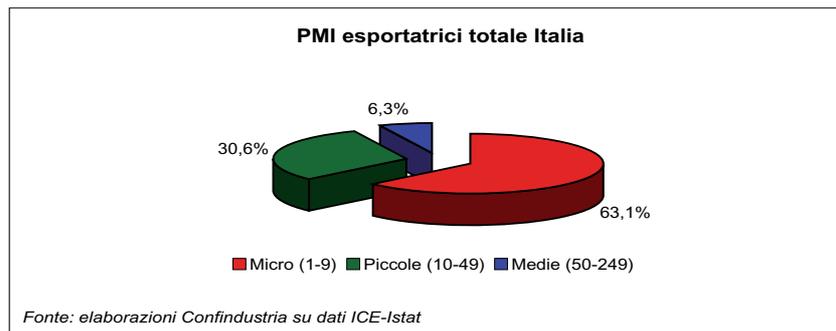
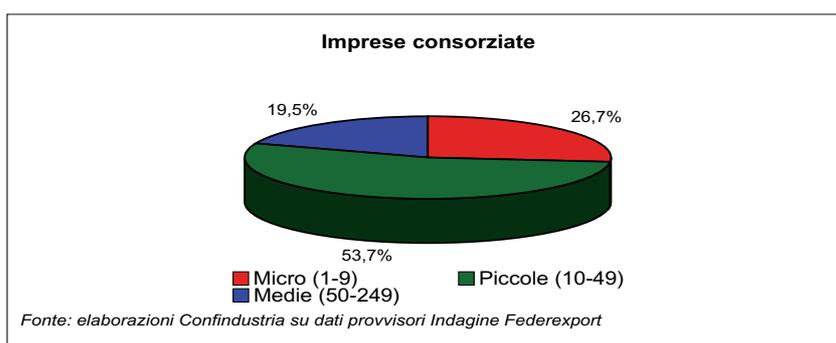


Il dibattito attuale sul processo di ristrutturazione delle imprese italiane e sul conseguente upgrading qualitativo dei beni prodotti si è basato finora quasi esclusivamente sull'evidenza empirica derivante dalla dinamica dei valori medi unitari. Per questo si è pensato di integrare il set informativo chiedendo ai consorzi export se anche le loro imprese avessero incrementato la qualità dei beni esportati per contrastare la concorrenza di prezzo dei loro concorrenti sui mercati internazionali: l'88 per cento dei consorzi ha risposto positivamente. E' altresì interessante analizzare quali strumenti abbiano determinato l'aumento della qualità delle produzioni: l'innovazione di prodotto (per il 68 per cento) e la diversificazione produttiva (30 per cento), intesa come aumento della gamma dei prodotti, cui corrispondono qualità diverse al fine di raggiungere target di consumatori differenti.

Questi dati sono perfettamente in linea con i risultati dall'indagine CIS4 (Community Innovation Survey 2002-2004) armonizzata a livello europeo, dalla quale risulta che per le imprese innovatrici italiane i principali effetti attesi dell'innovazione sono, nell'ordine, l'aumento della qualità e l'ampliamento della gamma dei prodotti (in altri paesi come la Francia al primo posto figura l'ingresso in nuovi mercati e l'aumento delle quote di mercato).



Il risultato è rilevante se si considera che, oggetto della rilevazione, sono piccole e medie imprese. Infatti, le associate ai consorzi FEDEREXPORT, da un punto di vista dimensionale, sono così strutturate: a prevalere sono le piccole imprese con un peso pari al 54 per cento del totale seguite dalle micro con il 27 per cento. La composizione delle Pmi a livello nazionale vede, invece, una predominanza dalle micro imprese con il 63 per cento del totale.



Ma il processo di upgrading qualitativo appare ancor più apprezzabile se si considera che la maggior parte delle Pmi associate ai consorzi sono specializzate nella produzione di beni tradizionali (il 64 per cento del totale) che, per natura, sono a basso contenuto tecnologico.

Le imprese consorziate per settore di attività

	peso %
Manifattura "tradizionale"	64,0
Alimentari	14,7
Metallurgia	12,0
Tessili	5,1
Articoli di abbigliamento	3,6
Cuoio	10,5
Minerali non metalliferi	2,9
Mobili	9,9
Legno	1,2
Altre industrie manifatturiere, di cui	4,0
- Gioielleria e oreficeria	2,6
- Giocattoli	0,6
- Articoli sportivi	0,1
- Strumenti musicali	0,2
- Bigiotteria	0,5
Manifattura "a offerta specializzata"	21,6
Meccanica	15,9
Macchine elettriche	5,7
Manifattura "a elevata intensità di ricerca e sviluppo"	2,4
Chimici	2,4
Manifattura "a elevate economie di scala"	2,2
Coke	0,2
Minerali energetici e non	0,0
Carta	0,8
Autoveicoli	1,1
Altri mezzi di trasporto	0,1
Totale	100,0

Fonte: elaborazioni Confindustria su dati provvisori Indagine Federexport 2008.

La concorrenza internazionale ha determinato un effetto di upgrading qualitativo che ha prodotto un riposizionamento verso l'alto sia delle esportazioni sia delle produzioni dei settori tradizionali grazie all'incremento del contenuto tecnologico indotto dall'innovazione.

OLTRE LA CORTINA DI FERRO. L'ICE E LA PROMOZIONE DEL COMMERCIO ESTERO CON I PAESI DELL'EST NEI PRIMI ANNI DELLA GUERRA FREDDA (1948 – 1954)

di Sara Nocentini*

1. Premessa

Dallo scorso anno il Rapporto ICE “L'Italia nell'economia internazionale” ospita una breve riflessione storica che consente di mettere in evidenza sia il ruolo centrale dell'Ice nella promozione degli scambi commerciali con l'estero, sia la preziosa documentazione conservata nel suo archivio storico.

Questo contributo si propone di ricostruire l'insieme delle azioni che l'Ice svolse per favorire il commercio con i Paesi dell'Europa dell'Est e con la Cina, tra il 1948 e il 1954.

2. Il contesto politico ed economico internazionale

Durante gli ultimi anni della seconda guerra mondiale si avviò a livello internazionale un intenso dibattito economico guidato dagli Stati Uniti, volto a definire le linee fondamentali in base alle quali ricostruire l'insieme delle relazioni economiche mondiali, in modo tale da poter garantire per il futuro non solo una pace duratura che scongiurasse gli orrori che dalla fine degli anni '30 avevano sconvolto il mondo, ma anche un maggiore e diffuso benessere¹.

Nell'ambito di queste riflessioni sia gli Stati Uniti che la Gran Bretagna non esclusero la possibilità di intensificare i rapporti commerciali con l'Unione Sovietica, che oltre ad essere loro alleata, mostrava le caratteristiche di un mercato ricco di potenzialità: possedeva materie prime industriali di cui le potenze occidentali avevano un crescente bisogno e una domanda che lasciava intravedere interessanti possibilità di espansione.

Fin dalla metà degli anni Trenta gli Stati Uniti avevano esteso all'Unione Sovietica gli accordi commerciali per le riduzioni tariffarie concordati con altri paesi con i cosiddetti Hull's Trade Agreements. Tali accordi erano stati annualmente rinnovati fino al 1942 e, sebbene riguardassero scambi di modeste dimensioni, rappresentavano un'interessante sperimentazione nei rapporti commerciali con un paese ad economia di stato².

Alle potenzialità economiche sovietiche si era interessata anche la Gran Bretagna, che vedeva nell'apertura di un vasto mercato per le proprie esportazioni una possibile soluzione agli squilibri strutturali della sua bilancia dei pagamenti. A tal fine Londra riteneva positivo offrire all'Unione Sovietica concrete rassicurazioni

* PhD Università degli Studi di Firenze, Université La Sorbonne Paris, IV.

¹ Per un quadro relativo alla ricostruzione postbellica e ai rapporti tra Stati Uniti e Europa Occidentale si vedano Milward A.S. (1984), *The Reconstruction of Western Europe*, Londra, Methuen; Hogan M.J. (1987), *The Marshall Plan. America, Britain and the Reconstruction of Western Europe, 1947-1952*, Cambridge University Press; Maier C.S. (2003), *Alla ricerca della stabilità*, Bologna, Il Mulino.

² Cfr. Ropes E. C. (1943), *American-Soviet Relations*, in «*Russian Review*», vol. 3, n. 1, pp. 89-94.

politiche circa la sistemazione postbellica, supponendo che questo potesse favorire una maggiore disponibilità ad incrementare i rapporti commerciali con l'Ovest³.

Nonostante gli auspici britannici, la sistemazione dei confini postbellici non attenuò i conflitti tra l'Unione Sovietica e l'Occidente che andarono sempre più intensificandosi. Alle mire crescenti dell'Unione Sovietica sull'Europa si contrappose, a partire dal 1947, la cosiddetta "dottrina Truman" o dottrina del contenimento, che si proponeva di ostacolare l'espansione sovietica nei territori e nelle forme in cui questa poteva manifestarsi.

Dal 1948, inoltre, il contrasto tra i due blocchi, che tendevano sempre più a consolidarsi al loro interno, si esplicitò non solo in termini politici, ma anche in campo economico e militare, con l'avvio del Piano Marshall e la nascita della Nato, da un lato, e la creazione del Comecon e la stipulazione del Patto di Varsavia, dall'altro⁴.

Da un punto di vista commerciale si ebbero conseguenze immediate. Sotto le pressioni di un Congresso sempre più insofferente rispetto alla generosità degli Stati Uniti nei confronti tanto degli alleati europei, quanto degli avversari sovietici, l'amministrazione Truman iniziò a porre vari vincoli volti a interrompere i propri rapporti commerciali con i paesi oltre la cortina di ferro e a tentare di coinvolgere gli alleati europei in una politica di embargo nei confronti dei paesi dell'Est.

L'organizzazione di un coordinamento della politica di controllo delle esportazioni verso Est venne affidata un gruppo informale, il Consultative Group, mentre le questioni tecniche vennero delegate ad un comitato segreto (il Coordinating Committee o CoCom) che a partire dall'inizio del 1950 si riunì a Parigi⁵. Fin dai primi incontri gli Stati Uniti trovarono una decisa resistenza da parte dei paesi europei che avevano con l'Europa orientale rapporti di scambio ben più consolidati di quelli sviluppati nel dopoguerra dagli Stati Uniti e che, soprattutto, facevano grande affidamento sulle ricche riserve di materie prime che i paesi oltre cortina potevano garantire in cambio di prodotti dell'industria, prevalentemente meccanica.

Solo il clima di emergenza internazionale che si accompagnò allo scoppio della guerra di Corea nel settembre 1950 permise agli Stati Uniti di trovare una maggiore disponibilità al dialogo da parte degli alleati, che giunsero a concordare una lista comune di prodotti la cui esportazione verso Est doveva essere limitata o vietata per motivi strategici.

Nonostante la formalizzazione di una lista nera delle esportazioni, la reale efficacia dei divieti imposti alle esportazioni verso Est rimase contenuta, spesso anche grazie alla complicità di una parte dell'amministrazione Truman, convinta che l'imposizione unilaterale da parte americana di un embargo verso l'Unione Sovietica e i suoi satelliti, sotto la minaccia della riduzione degli aiuti economici e militari, avrebbe contribuito a indebolire piuttosto che a rafforzare l'Alleanza Atlantica e quindi a rendere l'Occidente più vulnerabile nello scontro con l'Unione Sovietica.

³ Cfr. Public Record Office (PRO), Kew Garden, Londra, CAB 21/962, «Report of the Interdepartmental Committee on Post-War Trade with Russia», 1° dicembre 1943. Sui rapporti tra Unione Sovietica e gli altri alleati sulla fine della seconda guerra mondiale, cfr. Di Nolfo E., *Storia delle relazioni internazionali 1918-1999* (2000), Roma-Bari, Laterza, pp. 416-420 e 423-426.

⁴ Cfr. Suotou G-H. (2001), *La guerre de Cinquante Ans. Les relations Est-Ouest 1943-1990*, Parigi, Fayard, pp. 161-225.

⁵ Inizialmente i membri del Consultative Group e del CoCom erano: Belgio, Canada, Danimarca, Francia, Italia, Norvegia, Olanda, Regno Unito e Stati Uniti. In seguito parteciparono ai lavori anche la Repubblica Federale tedesca e il Portogallo (1951), il Giappone (1952), la Grecia e la Turchia (1953) e l'Australia (1989).

Dalla fine del 1953, la morte di Stalin e la conclusione della guerra di Corea consentirono di riaprire il dibattito tra gli Stati Uniti e i paesi dell'Europa Occidentale in merito ai divieti di esportazione verso Est e nel 1954, la nuova amministrazione Eisenhower acconsentì, sebbene non ancora nella misura auspicata dagli inglesi e dai francesi, ad una attenuazione dell'embargo verso il blocco orientale⁶.

3. Il commercio estero dell'Italia con l'Europa orientale e la Cina

I rapporti commerciali tra l'Italia e i paesi dell'Europa orientale si erano intensificati già negli anni Trenta. Infatti, l'imposizione delle sanzioni commerciali da parte della Società delle Nazioni in conseguenza dell'invasione italiana dell'Etiopia e i legami prima economici, poi anche politici, con la Germania, particolarmente influente verso Est già prima della guerra, avevano contribuito, seppur in un contesto di scambi internazionali assai ridotti, a rafforzare i flussi di scambio tra l'Italia e i paesi dell'Europa dell'Est.

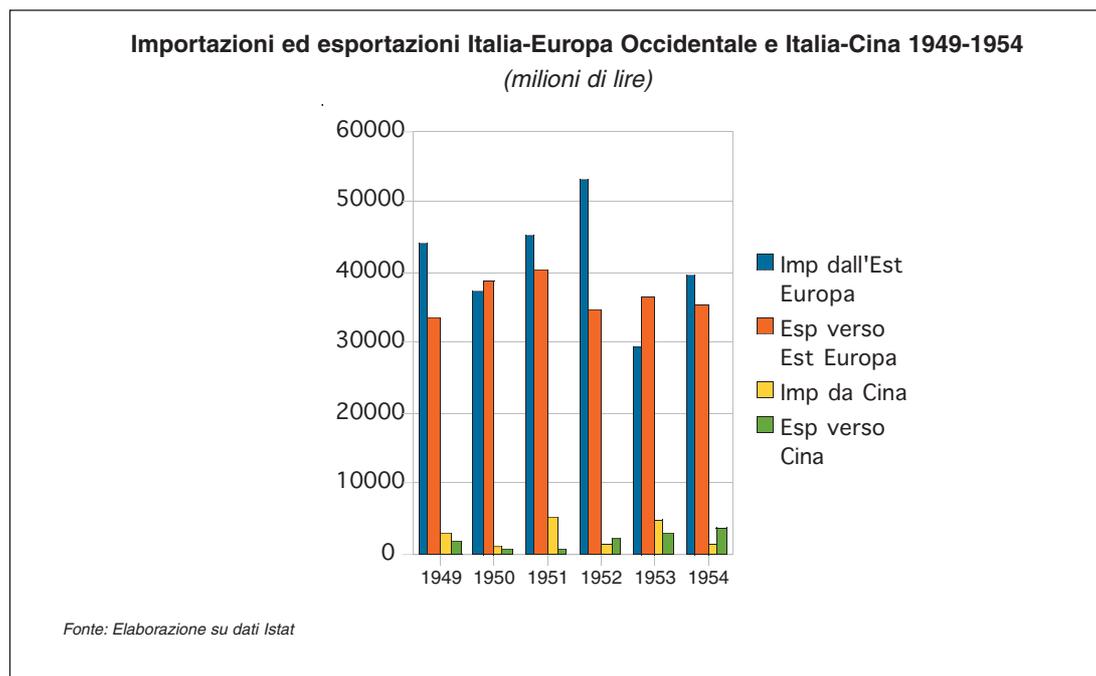
Dopo la guerra, l'importanza di queste relazioni commerciali per l'Italia, così come per gli altri paesi dell'Europa Occidentale, consisteva nella possibilità di attingere a materie prime indispensabili per la ricostruzione postbellica su mercati nei quali non fosse necessario disporre di dollari, di cui l'Europa, nel dopoguerra, aveva una scarsità cronica. A partire dalla fine degli anni '40, paesi come la Cecoslovacchia e la stessa Unione Sovietica potevano inoltre assorbire alcuni prodotti dell'industria manifatturiera, contribuendo al rilancio economico italiano.

Il commercio con l'Est rappresentava quindi per l'Italia un importante motore di sviluppo, sebbene contenuto in termini di flussi e reso assai complicato dalla necessità di proseguire ad effettuare gli scambi con accordi bilaterali di commercio e di pagamento, che lo rendevano meno agile e flessibile.

Se consideriamo i dati relativi agli scambi commerciali tra l'Italia e i Paesi dell'Europa dell'Est e tra l'Italia e la Cina notiamo che tra il 1949 e il 1954 si registrò un lieve calo nelle importazioni e un aumento nelle esportazioni, come mostra il seguente grafico. Tuttavia, visto il forte incremento degli scambi internazionali nel periodo considerato, sia le esportazioni che le importazioni registrarono un calo, particolarmente significativo per queste ultime⁷.

⁶ Sul commercio Est-Ovest negli anni della guerra fredda si vedano Adler -Karlsson G. (1968), *Western Economic Warfare 1947-1967. A Case Study in Foreign Economic Policy*, Stoccolma, Almquist & Wiksell; Jackson I. (2001), *The Economic Cold War. America, Britain and East-West Trade 1948-1963*, Londra, Palgrave; Dobson A. P. (2002), *US Economic Statecraft for Survival 1933-1991. Of Sanctions, Embargoes and Economic Warfare*, Londra-New York, Routledge; Eloranta J., Ojala J. (2005), *East-West Trade and the Cold War*, University of Jyväskylä.

⁷ Per Paesi oltre cortina o Paesi dell'Europa dell'Est si intendono i paesi firmatari del Patto di Varsavia del 1955: Albania, Bulgaria, Cecoslovacchia, Polonia, Repubblica Democratica Tedesca, Romania, Ungheria e Unione Sovietica. Nel grafico presentato sono stati sommati i dati relativi al commercio estero dei suddetti paesi, tranne l'Albania, per la quale non disponevamo di dati omogenei rispetto agli altri. I dati relativi al commercio estero tedesco vengono considerati a partire dal 1952.



Il dato aggregato viene proposto con l'intento di mostrare l'andamento generale del commercio estero con il blocco orientale, con la consapevolezza che valutando il flusso degli scambi paese per paese si possono registrare differenze talvolta significative⁸. Ad esempio, osservando lo scambio con l'Unione Sovietica si osserva che il peso del commercio con l'URSS sul commercio estero italiano recuperò i livelli prebellici già nel 1949 per poi stabilizzarsi negli anni successivi, intorno all'1,5 per cento per le esportazioni e all'1 per cento per le importazioni.

Tale risultato fu possibile grazie ad un consistente aumento degli scambi Italia-URSS in termini assoluti: le importazioni salirono da circa 10 miliardi del 1949 a oltre 21 miliardi nel 1952, calarono a circa 6 miliardi l'anno successivo per tornare a 15 miliardi circa nel 1954; nello stesso periodo le esportazioni passarono da 10,6 miliardi a 14,5 miliardi nel 1953 per sfiorare i 16 miliardi nel 1954.

5. Le attività dell'ICE

Le considerazioni sull'attività dell'ICE nel periodo qui considerato, in merito al commercio estero italiano con i Paesi dell'Europa Orientale e con la Cina, sono state elaborate sulla base della consultazione di alcuni fondi dell'Archivio storico dell'Istituto, delle Relazioni che esso preparava ogni anno e del «Bollettino Informazioni per il commercio estero», il settimanale che a partire dal 1947 aveva ripreso regolarmente la pubblicazione, fornendo informazioni preziose agli operatori economici che intendevano rivolgersi ai mercati esteri per importare o esportare delle merci.

⁸ Per alcune considerazioni sul commercio italiano con i Paesi dell'Est Europa e in particolare con la Polonia cfr. Segreto L. (2006), *Vincoli internazionali e interessi nazionali nel commercio estero italiano nell'Europa della guerra fredda (1945-1965)*, in *Le istituzioni repubblicane dal centrismo al centro-sinistra (1953-1968)*, a cura di P.L. Ballini, S. Guerrieri, A. Varsori, Milano, Carocci, pp. 68-86.

Fin dal 1948, l'Istituto seguì con attenzione la riorganizzazione economica che caratterizzò l'Unione Sovietica e i Paesi satelliti e informò regolarmente gli operatori, attraverso il suo Bollettino, sulle procedure da adottare per poter proseguire gli scambi con i mercati in questione: offriva informazioni sul loro flusso di scambi, aggiornava costantemente l'elenco degli enti statali preposti in questi paesi a curare le operazioni di importazione ed esportazione pubblicava tutti gli accordi commerciali e di pagamento stipulati bilateralmente dall'Italia, con relative modifiche ed integrazioni, e infine, curava l'inserimento delle Fiere organizzate nei paesi dell'Est nel calendario fieristico a cui potevano partecipare le ditte italiane.

In relazione all'attività fieristica, tra il 1948 e il 1951 l'Ice curò l'organizzazione della presenza italiana in alcuni paesi oltre cortina – più precisamente alle Fiere di Praga, Zagabria, Lipsia e Poznan -, prendendo accordi con le autorità locali affinché tali manifestazioni potessero tradursi per gli operatori italiani in occasioni per la conclusione di affari.

Particolarmente interessante a tal proposito risultò la partecipazione italiana alle Fiere di Praga e Zagabria. In Cecoslovacchia l'Ice organizzò la presenza italiana per tre anni consecutivi: nel primo anno le ditte presenti erano 29 e le esportazioni ammontarono a circa 30 milioni di lire, nel 1950 le ditte coinvolte salirono a 89 e l'Ice fissò extracontingenti fieristici per un valore di 214 milioni di lire, oltre la metà dei quali riservati all'industria meccanica.

A Zagabria nella sezione italiana erano presenti 35 ditte nel 1949 e 18 l'anno successivo. Nel primo anno l'ammontare delle vendite fu di poco inferiore ai 200 milioni e l'anno successivo l'Ice ottenne un extracontingente fieristico di 100 milioni.

Le informazioni circa la partecipazione a mostre e fiere negli anni successivi non sono altrettanto ricche di dettaglio e si può ipotizzare che, fino alla metà degli anni '50, l'organizzazione della presenza di ditte italiane alle fiere tenutesi nell'Europa Orientale avvenisse in modo meno strutturato. Tuttavia, dal Bollettino dell'Istituto si apprende che l'Ice continuò a fornire informazioni su tali manifestazioni, indicando le scadenze e gli enti statali a cui rivolgersi per la partecipazione, sempre con particolare attenzione alle fiere di Praga e Zagabria⁹.

Al contrario, nei primi anni '50 si intensificò l'impegno dell'Ice nella gestione delle compensazioni globali¹⁰ che rappresentarono uno strumento molto utile per agevolare gli scambi in un momento di scarsità di moneta internazionale e soprattutto con i paesi che non avevano aderito agli accordi di Bretton Woods.

Nella Relazione sull'attività dell'Ice relativa al biennio 1951 – 1952, quindi in un periodo di maggiori controlli sugli scambi con il blocco orientale, si legge che:

⁹ Pur essendo un paese socialista, la Jugoslavia era vista con maggiore favore da parte dei paesi occidentali, per la maggiore autonomia che questa aveva sviluppato, soprattutto in materia di relazioni internazionali, rispetto alla politica dettata da Mosca (cfr. Di Nolfo E., *Storia delle relazioni internazionali cit.*, pp. 727-730). Tra il 1952 e il 1954 gli scambi Italia-Jugoslavia raggiunsero un ammontare che si aggirava sui 20 miliardi, tanto per le importazioni quanto per le esportazioni.

¹⁰ Si ha una compensazione globale quando due governi si accordano per uno scambio formando due liste di merci. Ogni lista elenca le esportazioni di merci da un Paese che verranno importate dall'altro Paese. L'ammontare delle due cifre è equivalente e consente la realizzazione dello scambio senza esborso di valuta estera. In Italia le operazioni relative alle compensazioni globali venivano curate dalla SPEI (Società per Esportazioni e Importazioni, Roma) e amministrare dall'Ice (cfr. Rizzi A. (1957), *Tecnica del commercio estero*, Roma, Stab. Ferri). Per le compensazioni globali con la Cina e la Germania Orientale, curate dalla Spei, si veda Segreto L. (2001), *Arar. Un'azienda statale tra mercato e dirigismo*, Milano, Franco Angeli, pp. 154-162.

«Seguendo le direttive già da tempo in atto, per cui gli scambi con questi paesi [Bulgaria, Cecoslovacchia, Ungheria, Germania Orientale e Cina] sono stati totalmente accentrati all'Ice, sono state concluse e coordinate nuove compensazioni globali con la Cecoslovacchia e con la Germania Orientale, una compensazione globale con l'Ungheria, nonché un affare di reciprocità con la Bulgaria (...) In complesso, nonostante le difficoltà esistenti nei rapporti con i suddetti paesi, il volume degli scambi con la Cecoslovacchia e con la Germania Orientale è in costante aumento. Sempre fra i paesi del blocco orientale compensazioni di apprezzabile importo sono state concluse con la Cina¹¹».

Nel corso del 1953 vennero stipulate 50 nuove compensazioni con Bulgaria, Cecoslovacchia, Ungheria, Germania Orientale, Romania, Jugoslavia e Cina. Nella Relazione annuale, l'Ice registrava che, pur permanendo le difficoltà già rilevate, il volume degli scambi con questi paesi risultava in costante aumento¹².

A partire dalla fine del 1952, il Consiglio Generale dell'Ice avviò, su proposta di Ernesto Rossi, un esame delle principali attività svolte dall'Istituto negli ultimi anni per poter procedere ad una più efficace organizzazione degli uffici e dei servizi¹³.

Tra i punti sollevati da Rossi e tra le proposte da questo avanzate vi era anche un punto relativo ai mercati dell'Est e in particolare il punto 6 "sistemi da adottare nei rapporti con i paesi che hanno monopolio statale per il commercio estero". Tale questione fu oggetto di esame da parte di un'apposita commissione nominata dal Consiglio generale, la quale si avvale di un rapporto nel quale venivano sintetizzati tutti gli accordi commerciali o le convenzioni stipulati dall'Italia con i paesi ad economia di stato, sulla base dei quali venivano regolati gli scambi¹⁴.

Il rapporto si concludeva con una sintesi degli affari di reciprocità e delle compensazioni globali amministrare dall'Ice dal 1948 al 30 novembre 1952, dal quale si evince che l'ammontare di tali operazioni nel periodo considerato superava i 42 miliardi di lire e aveva coinvolto 5 paesi: Bulgaria (1,8 miliardi), Cecoslovacchia (30,4 miliardi), Cina (622 milioni), Germania Orientale (8,9 miliardi) e Romania (787 milioni).

Si tratta di valori di scambio certamente esigui rispetto al resto del commercio estero italiano e alle maggiori opportunità offerte dai mercati occidentali alle ditte italiane. Tuttavia, come per altri paesi europei l'importanza degli scambi con i paesi dell'Est era consistente per l'importazione di materie prime e per la collocazione di alcuni prodotti industriali provenienti da settori in ripresa nel dopoguerra. La conti-

¹¹ Cfr. Ice (1953), *Relazione sull'attività dell'I.C.E. nel biennio 1951 – 1952*, Roma, p. 57.

¹² Cfr. Ice (1954), *Relazione sull'attività dell'I.C.E. nel 1953*, Roma, p. 61.

¹³ Ernesto Rossi era membro del Consiglio Generale dell'Ice, designato quale esperto dal Ministero del Commercio Estero. Dal 1945, Rossi guidava l'Azienda per il Rilievo e l'Alienazione dei Residuati (Arar), che si occupava della ricollocazione dei residuati bellici e più volte, anche prima di essere nominato consigliere dell'Ice, entrò in contatto con l'Istituto, talvolta criticando la sua condotta in materia di distribuzione degli aiuti alleati in Italia (cfr. Segreto L., Arar cit., pp. 118-128; Nocentini S. (2005), *L'Ice e la distribuzione degli aiuti postbellici in Italia (1943-1950)*, in «Studi Storici», Anno 46, n. 1, pp. 177-182).

¹⁴ Il rapporto è diviso in tre parti: a) paesi con i quali esistono accordi in cui è particolarmente disciplinata la materia dell'esercizio del commercio (Polonia, Ungheria, URSS); b) Paesi con i quali esistono accordi che non contemplano la materia dell'esercizio del commercio (Bulgaria, Cecoslovacchia, Jugoslavia, Romania); c) Paesi con i quali non esistono accordi (Albania, Cina, Germania Orientale), cfr. Archivio Storico ICE, memo "Rapporti con i paesi che hanno il monopolio statale per il commercio con l'estero", 1° dicembre 1952.

nuità con cui l'Istituto mantenne vivo l'interesse per i mercati dell'Europa orientale e la decisione di interrogarsi fin dal 1952 - ossia in un contesto politico sfavorevole - sull'opportunità di organizzare i propri servizi per rendere più efficace la comunicazione, anche con i paesi ad economia di stato, offrono interessanti elementi per comprendere come l'Ice seguì da vicino le esigenze dei vari mercati e degli operatori che a questi si rivolgevano nel dopoguerra, e lasciano sullo sfondo domande più generali sulla definizione della politica commerciale italiana verso Est in relazione agli impegni dell'Alleanza Atlantica; in relazione a questo punto, solo un attento esame delle carte conservate presso il Ministero degli Affari Esteri potrà contribuire a dare risposte.

L'attività svolta dall'Ice per favorire i rapporti commerciali con i paesi oltre la cortina di ferro dimostra la volontà da parte dell'Istituto e del Ministero del Commercio Estero, presente al suo interno con propri rappresentanti, di non abbandonare le correnti di scambio con i paesi a economia di stato che, pur rappresentando una piccola percentuale del commercio estero italiano, risultavano tuttavia mercati preziosi per la tipologia delle merci che venivano scambiate.

Quando il clima politico internazionale entrò in una fase di maggiore distensione, a partire dalla metà degli anni '50, i contatti con l'Est mantenuti e rafforzati dall'Ice rappresentarono un punto di partenza fondamentale per poter approfittare della mutata situazione e valorizzare ulteriormente l'interesse delle ditte italiane a intensificare gli scambi con l'Europa Orientale e la Cina.

**APPENDICE:
SPORTELLI REGIONALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE**

Regione	Enti sottoscrittori	Sede
ABRUZZO	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A.	Pescara c/o assessorato Regionale Attività Produttive Via Passo Lanciano 75 – 65124 Pescara Tel. + 39 085 7672966 – fax +39 085 76672339 E-mail: sprint@regione.abruzzo.it
BASILICATA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. - UNIONCAMERE SVILUPPO ITALIA BASILICATA	Potenza c/o Assessorato Regionale alle Attività Produttive e Politiche dell'Impresa Via della Regione Basilicata n.8. 85100 Potenza Tel. 0971 668624 Due le sedi operative: Camera di Commercio di Potenza Corso XVIII Agosto 34 - 85100 Potenza Tel.: +39 0971/412111 - Fax: +39 0971/412248 Camera di Commercio di Matera (c/o Centro Estero di Basilicata) Via Don Minzoni, 11 - 75100 Matera c/o ufficio centrale: Tel. +39 06 6736334 - Fax +39 06 6736708
CALABRIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. - UNIONCAMERE SVILUPPO ITALIA CALABRIA	Catanzaro c/o Dipartimento Attività Produttive Palazzo Europa - 88060 Catanzaro http://www.sprintcalabria.it/ - direzione@sprintcalabria.it c/o ufficio centrale: Tel. +39 06 6736378 - Fax +39 06 6736708
CAMPANIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. CAMERE DI COMMERCIO UNIONCAMERE CAMPANIA	Napoli c/o la sede regionale dell'ICE Centro Direzionale Isola F/4 80143 NAPOLI Tel. + 39 081 2128064 - Fax: + 39 081 2128069 E-mail: info@sprintcampania.it Sito web: www.sprintcampania.it
EMILIA ROMAGNA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A.	Bologna c/o Assessorato Regionale Attività Produttive Viale Aldo Moro 44 - 40127 BOLOGNA Tel.: + 39 051 6396200 - Fax: + 39 051 6396512 E-mail: info@sprint-er.it - Sito web: www.sprint-er.it

Regione	Enti sottoscrittori	Sede
FRIULI VENEZIA GIULIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. - FINEST S.p.A. FRIULIA S.p.A. - INFORMEST S.p.A. UNIONCAMERE FRIULIVENEZIA GIULIA	Pordenone c/o la sede della FINEST Via dei Molini , 4 33170 Pordenone Tel.: +39 0434229811 - Fax: + 39 043420704 E-mail: segreteria@sprint@finest.it
LAZIO	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) MINISTERO AFFARI ESTERI REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. UNIONCAMERE LAZIO	Roma c/o Sviluppo Lazio S.p.A. Via V. Bellini, 22 - 00198 Roma Tel. +39 06 84568.291 - Fax. +39 06 84568.217 E mail: sprintlazio@agenziaviluppolazio.it
LIGURIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. CAMERE DI COMMERCIO	Genova c/o Liguria International Via XX settembre 41/5°p - 16121 Genova tel. +39 - 010 – 548.5381 - fax +39 – 010 – 548.5699 e-mail: sprintliguria@liguriainternational.it
LOMBARDIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A - SIMEST S.p.A. UNIONCAMERE - LOMBARDIA LE UNDICI CAMERE DI COMMERCIO OPERATIVE NELLA REGIONE	Presso ognuna delle undici Camere di Commercio, operative nella Regione Lombardia
MARCHE	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. - SIMEST S.p.A. - UNIONCAMERE MARCHE	Ancona, c/o sede della Regione - Servizio internazionalizzazione, pro- mozione all'estero e cooperazione allo sviluppo Via Gentile da Fabriano 9 (pal. Raffaello) - 60125 Ancona Tel 071 8062710 - Fax 071 8062332 mail: segreteria.sviluppoeconomico@regione.marche.it
MOLISE	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. - SIMEST S.p.A. - UNIONCAMERE MOLISE	Campobasso c/o Unioncamere Molise Piazza della Vittoria n° 5 - 86100 Campobasso Tel./Fax +39.0874.438037 - Mail: sprint@regione.molise.it e-mail: unioncamere.molise@cb.camcom.it

Torino c/o sede regionale dell'ICE

Regione	Enti sottoscrittori	Sede
PIEMONTE	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. - FINPIEMONTE S.p.A. UNIONCAMERE PIEMONTE	Via Bogino, 13 – 10123 TORINO Tel.: +39 011 8125450 - Fax: + 39 011 836425 E-mail: info@intersportello-piemonte.it Sito web: www.intersportello-piemonte.it
PUGLIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE - ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. FINPUGLIA UNIONCAMERE PUGLIA	Bari, all'interno del padiglione della Regione presso l'Ente Autonomo "Fiera del Levante" Lungomare Starita Tel. +39 080 5743103 - Fax +39 080 5759586
SARDEGNA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) TIVE - REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. - UNIONCAMERE SARDEGNA - BIC SARDEGNA S.p.A. OSSERVATORIO INDUSTRIALE DELLA SARDEGNA S.p.A. CONSORZIO 21	Cagliari, c/o la sede del "Consorzio 21" Via Palabanda, 9 – 09123 CAGLIARI Tel. : + 39 070 67970 - Fax: +39 070 6797050
SICILIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. - SIMEST S.p.A. - UNIONCAMERE SICILIA	Palermo c/o Regione Siciliana - Dipartimento Cooperazione Commercio e Artigianato Via Emerico Amari, 11 - 90139 PALERMO Tel. +39 091 7491134/35/36/37 - Fax +39 091 585681 e-mail: info@sprintsicilia.it - www.sprintsicilia.it
TOSCANA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. - APET UNIONCAMERE TOSCANA	Firenze c/o Toscana Promozione Villa Fabbriotti - Via Vittorio Emanuele II, 62-64 50134 Firenze Tel.: + 39 055 4628073 - Fax: + 39 055 4628070 E-mail: info@sprintoscana.it – Sito web: www.sprintoscana.it
TRENTO	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) PROVINCIA AUTONOMA ICE – SACE - SIMEST S.p.A. FINEST S.p.A. - CCIAA DI TRENTO	Trento c/o la Camera di Commercio Via Calepina, 13 38100 Trento Tel. +39 0461 887111 - Fax. +39 0461 986 356

Regione	Enti sottoscrittori	Sede
UMBRIA	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale REGIONE – ICE - SACE S.p.A. SIMEST S.p.A. CENTRO ESTERO CCIAA DELL'UMBRIA	Perugia c/o la sede della Regione – Servizio rapporti Internazionali e Cooperazione C.so Vannucci 3 06100 PERUGIA tel. +39 075 5043610 - fax +39 06 50433615
VENETO	MINISTERO SVILUPPO ECONOMICO (già Ministero Commercio Internazionale) REGIONE - SACE S.p.A. - SIMEST S.p.A. - FINEST S.p.A. – VENETO SVILUPPO S.p.A. VENETO INNOVAZIONE S.p.A. INFORMEST S.p.A. UNIONCAMERE VENETO	A Venezia, c/o Eurosportello – Unioncamere del Veneto Via delle Industrie, 19/d Edificio Lybra Vega – Parco Scientifico Tecnologico di Venezia I – 30175 Venezia – Marghera Tel. +39 041 0999432 - Tel. +39 041 0999417 Fax +39 041 0999402 E-mail: info@sprintveneto.it Sito web: www.sprintveneto.it

L'Italia nell'economia internazionale
Rapporto ICE 2007-2008

Il Rapporto ICE *L'Italia nell'economia internazionale*, giunto alla ventiduesima edizione, costituisce, da diversi anni, il principale strumento di informazione ed analisi sul posizionamento competitivo del sistema produttivo italiano nel contesto dell'economia internazionale. Articolato in nove capitoli che forniscono spunti interpretativi sulla struttura e la dinamica del commercio estero e dell'internazionalizzazione dell'Italia in rapporto a quella di altri paesi, il volume è arricchito da tavole e grafici e contiene una serie di approfondimenti monografici sui temi di maggiore attualità. Un apposito capitolo esamina le modalità di internazionalizzazione in relazione alle varie tipologie di imprese.